

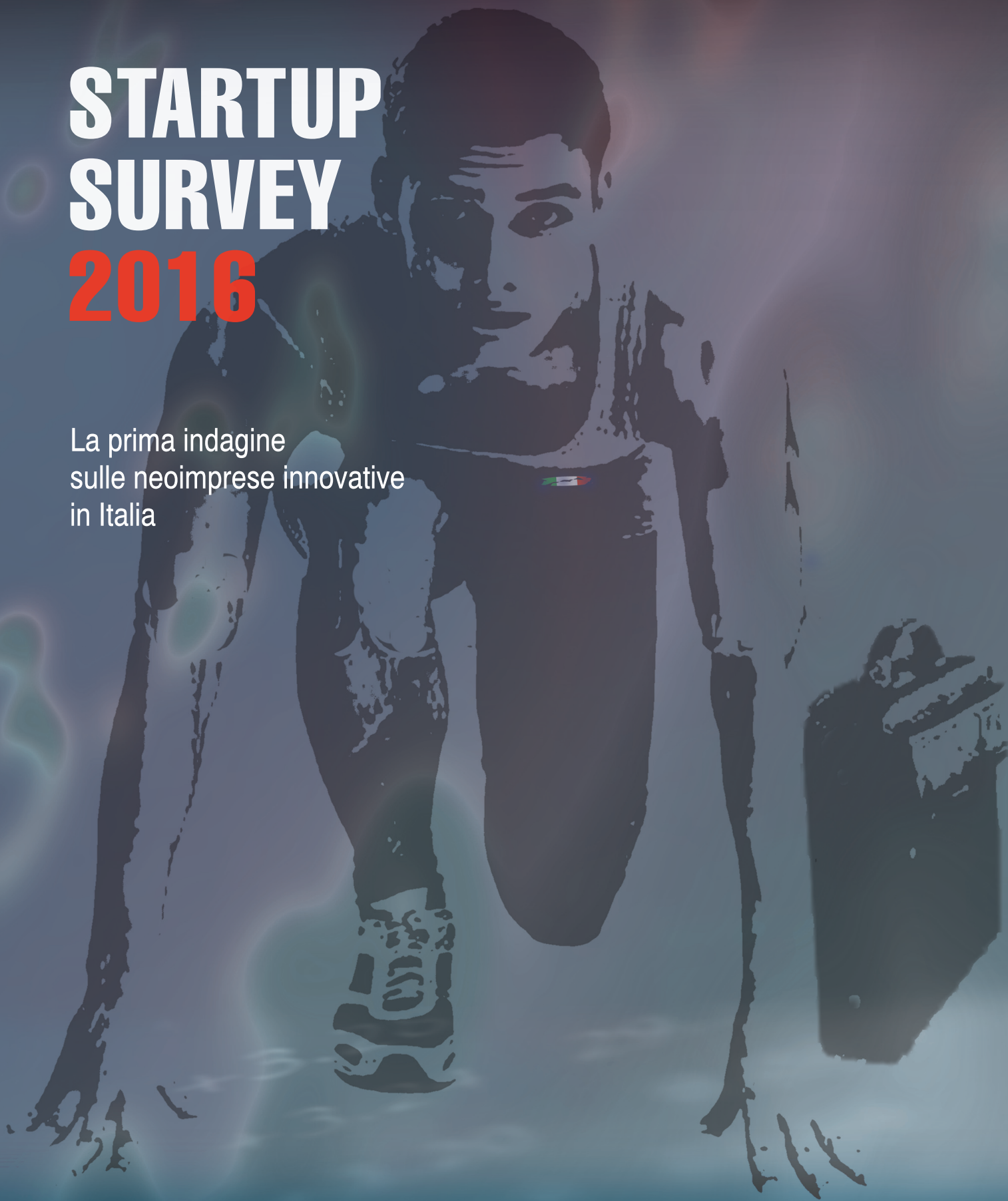


Ministero dello  
Sviluppo Economico

 **Istat**  
Istituto Nazionale  
di Statistica

# STARTUP SURVEY 2016

La prima indagine  
sulle neoimprese innovative  
in Italia



## **STARTUP SURVEY 2016**

### **La prima indagine sulle neoimprese innovative in Italia**

Il questionario è stato ideato, nell'ambito del Comitato tecnico per il monitoraggio e la valutazione delle politiche a favore dell'ecosistema delle startup innovative di cui al D.M 31 gennaio 2014, presieduto dal Direttore Generale per la Politica Industriale, la Competitività e le PMI del Ministero dello Sviluppo Economico Stefano Firpo, da Mattia Corbetta (Ministero dello Sviluppo Economico) e da Luca Grilli (Politecnico di Milano).

L'Istituto nazionale di statistica (Istat) ha curato la progettazione tecnica e la conduzione della rilevazione, nonché la sua divulgazione con il supporto del Mise e di InfoCamere (Luigi Marangon, Project Manager). Istat ha anche provveduto alla validazione ed elaborazione dei dati. Mattia Corbetta e Stefano Menghinello (Istat) hanno coordinato e curato la redazione del testo. Barbara Gentili e Marinella Pepe hanno collaborato, rispettivamente, ai controlli di coerenza dei dati e all'editing complessivo del testo.

Gli autori del testo sono indicati in nota nella pagina iniziale di ciascun capitolo.

ISBN 978-88-458-1948-3

© 2018

Istituto nazionale di statistica  
Via Cesare Balbo, 16 - Roma



Salvo diversa indicazione, tutti i contenuti pubblicati sono soggetti alla licenza Creative Commons - Attribuzione - versione 3.0. <https://creativecommons.org/licenses/by/3.0/it/>

È dunque possibile riprodurre, distribuire, trasmettere e adattare liberamente dati e analisi dell'Istituto nazionale di statistica, anche a scopi commerciali, a condizione che venga citata la fonte.

Immagini, loghi (compreso il logo dell'Istat), marchi registrati e altri contenuti di proprietà di terzi appartengono ai rispettivi proprietari e non possono essere riprodotti senza il loro consenso.



## INDICE

	Pag.
<b>Prefazione</b>	5
<b>Startup Survey 2016: un'introduzione</b>	7
<b>1. Obiettivi della ricerca e metodi di misurazione</b>	13
1.1 Contenuti informativi dell'indagine e rilevanza per la policy	14
1.2 La progettazione della rilevazione	16
1.3 La conduzione dell'indagine e la rappresentatività statistica dei dati	18
1.4 Il quadro della statistica ufficiale: innovazioni e limiti rispetto agli obiettivi conoscitivi dell'indagine	21
<b>2. Chi sono gli <i>startupper</i>: capitale umano e mobilità sociale</b>	23
2.1 Background socioeconomico e motivazioni dei fondatori di startup innovative	24
2.1.1 <i>Caratteristiche demografiche dei soci operativi</i>	24
2.1.2 <i>Livello di istruzione degli startupper</i>	25
2.1.3 <i>Cosa spinge gli startupper ad avviare un'impresa innovativa?</i>	27
2.2 Caratteristiche professionali dei dipendenti	29
2.3 Differenziali territoriali e settoriali nelle caratteristiche degli <i>startupper</i>	31
▶ <b>I profili socioeconomici e motivazionali dei soci delle startup innovative: un'analisi multivariata</b>	34
<b>3. Fonti e dinamiche di finanziamento</b>	37
3.1 Chi entra e chi esce: come si evolvono le compagini sociali	38
3.2 I soggetti finanziatori delle startup	39
3.2.1 <i>Risorse proprie</i>	39
3.2.2 <i>Donazioni di family and friends</i>	40
3.2.3 <i>Finanziamento pubblico nazionale e regionale</i>	40
3.2.4 <i>Investimento in equity da privati</i>	40
3.2.5 <i>Accesso al credito bancario</i>	41
3.3 Le fonti di finanziamento e il ruolo nello sviluppo delle startup	42
3.4 Il rapporto delle startup con l'"ecosistema": incubatori, università, altre imprese	46
3.5 Differenziali settoriali nella composizione alla fondazione della compagine sociale e nelle fonti attuali di finanziamento	48

	Pag.
<b>4. Strategie di innovazione</b>	51
4.1 Startup innovative: profili di innovazione semplici o complessi	52
4.2 Le fonti della conoscenza e la spesa in R&S	54
4.3 I mercati di riferimento dei prodotti delle startup innovative	56
4.4 Strategie di protezione della proprietà intellettuale	58
<b>5. Le misure di policy a supporto delle startup innovative: il punto di vista degli <i>startupper</i></b>	61
5.1 La conoscenza delle misure di agevolazione	62
5.2 Il grado di soddisfazione rispetto agli obiettivi della startup	65
5.3 La voce dei protagonisti: consigli e commenti degli <i>startupper</i> per definire misure più efficaci	67
<b>Riferimenti bibliografici</b>	71

## PREFAZIONE

Le startup innovative rappresentano un importante segmento del sistema produttivo italiano e costituiscono un fondamentale asset su cui il Paese gioca il suo potenziale di crescita futura, in un contesto competitivo sempre più globale e sempre più determinato dal connubio fra conoscenza, innovazione e spirito imprenditoriale. La presente indagine ha consentito di approfondire alcuni aspetti rilevanti del profilo degli *startupper* italiani in termini di caratteristiche socioeconomiche, motivazioni e propensione all'interazione con l'ecosistema innovativo. I risultati raccolti tramite l'indagine sono preziosi: permettono infatti di approfondire la qualità del monitoraggio del fenomeno catturando informazioni a carattere qualitativo, non accessibili mediante i dati di registro già pubblicamente disponibili, e di acquisire dalla viva voce dei beneficiari elementi utili per aggiornare e potenziare le politiche a favore della nuova impresa innovativa. Questo rapporto rappresenta dunque un esempio di autentico *evidence-based policy making*, ossia di azione pubblica basata sul monitoraggio e la valutazione continua dei risultati conseguiti.

Stefano Firpo  
Direttore Generale per la politica industriale, la competitività e le PMI del Mise

La crescente attenzione dell'Istituto nazionale di statistica allo sviluppo di nuove statistiche e analisi per approfondire la conoscenza di fenomeni di interesse per le scelte di politica economica è testimoniata dalla pubblicazione periodica di numerosi rapporti tematici, quale il Rapporto sulla competitività dei settori produttivi e più recentemente il Rapporto sul mercato del lavoro.

Per quanto riguarda le startup innovative, fenomeno emergente di rilevante interesse per le politiche, si è scelto di collaborare con il Mise nella progettazione e realizzazione di una rilevazione ad hoc che, da un lato, risultasse pienamente coerente con gli obiettivi conoscitivi definiti dalle misure di policy e, dall'altro, consentisse all'Istat di acquisire nuove informazioni su un segmento produttivo di grande rilevanza e con caratteristiche specifiche. La rilevazione è stata condotta in tempi rapidi con il pieno supporto di tutte le strutture di produzione, di raccolta dati e di analisi dei risultati, confermando la capacità dell'Istituto di sapere interagire in modo flessibile ed efficace con la domanda di informazione proveniente dagli stakeholder.

Roberto Monducci  
Direttore del Dipartimento per la produzione statistica dell'Istat



## STARTUP SURVEY 2016: UN'INTRODUZIONE

L'obiettivo di questo rapporto di ricerca è esporre le evidenze emerse dalla prima indagine a carattere censuario sulle startup innovative italiane, condotta nel 2016 dal Ministero dello sviluppo economico (Mise) e dall'Istituto nazionale di statistica (Istat) e nota come Startup Survey. Ideata come contenuti tematici nell'ambito del Comitato tecnico di monitoraggio e valutazione previsto dalla disciplina nazionale sulle startup innovative – lo Startup Act italiano introdotto con il decreto-legge 179/2012 – la rilevazione si propone di indagare molteplici aspetti di natura socioeconomica tipici del fenomeno della nuova imprenditoria innovativa italiana; mira altresì a raccogliere dalla viva voce degli stessi imprenditori opinioni e suggerimenti sulle varie misure che compongono lo Startup Act italiano, con il fine ultimo di istruire futuri interventi normativi.

L'indagine nasce dall'esigenza di arricchire il bagaglio informativo derivante dal sistema periodico di monitoraggio curato del Mise sin dall'avvio della policy nel 2012. Una risorsa fondamentale in tal senso è rappresentata dal portale *startup.registroimprese.it*, che consente a chiunque lo desideri – per fini informativi, commerciali o di ricerca – di scaricare gratuitamente un database, disponibile in formato rielaborabile e aggiornato settimanalmente, recante una vasta gamma di dati su ciascuna delle imprese destinatarie dello Startup Act italiano. Inoltre il Mise cura quattro rapporti trimestrali di monitoraggio riguardanti i trend demografici e la performance economico-finanziaria delle startup, e i risultati di alcune delle principali misure ad esse dedicate: la nuova modalità di costituzione digitale, l'intervento agevolato del Fondo di garanzia e il programma Italia Startup Visa per l'attrazione di talenti innovativi dal mondo. Tutto questo è completato da una relazione annuale di monitoraggio, presentata dal Ministro al Parlamento, più estesa sia per vastità che per profondità d'analisi.

Nonostante offrano un ampio patrimonio informativo, queste risorse attingono unicamente da fonti di tipo amministrativo e hanno natura prettamente quantitativa, limitando la possibilità di compiere un'analisi più eterogenea – comprensiva, ad esempio, di elementi di natura sociologica. Startup Survey si propone di allargare il campo analitico, investigando aspetti a carattere prevalentemente qualitativo che spaziano dal background familiare, educativo e professionale degli *startupper* alle loro motivazioni imprenditoriali, fino alle strategie seguite per acquisire capitali e conoscenza.

Il questionario si compone prevalentemente di quesiti a risposta multipla; in pochi casi l'intervistato è chiamato a inserire valori economici puntuali, e in uno solo gli viene posta una domanda a risposta aperta. L'indagine si articola in quattro sezioni riguardanti: i) le caratteristiche del capitale umano delle startup, ii) l'accesso alla finanza, iii) le strategie di innovazione e iv) il livello di conoscenza e di soddisfazione rispetto allo Startup Act. Il primo capitolo di questo rapporto illustra la metodologia adottata da Istat nella somministrazione dell'indagine e nella raccolta dei dati, mentre i capitoli da 2 a 5 corrispondono ciascuno a una sezione della rilevazione.

Come illustrato nel Capitolo 1, la popolazione target è stata individuata secondo un criterio censuario, considerando cioè tutte le 5.150 imprese iscritte alla sezione speciale del Registro delle imprese dedicata alle startup innovative al 31 dicembre 2015. Il questionario è stato loro somministrato con la tecnica di acquisizione CAWI (*Computer Assisted Web Interviewing*), con un meccanismo soft di verifica della coerenza delle risposte.

La raccolta dati è durata circa due mesi e ha visto la partecipazione di ben 2.250 startup innovative, facendo registrare un tasso di risposta del 43,7 per cento. Questo risultato appare molto positivo, considerando il carattere volontario della partecipazione all'indagine e la complessità del questionario. Poiché il sottoinsieme dei rispondenti presenta una struttura settoriale, territoriale e per anno di



costituzione molto simile a quella dell'intera popolazione target, esso può essere ritenuto pienamente rappresentativo.

Le risposte fornite sono presentate sotto forma di distribuzioni percentuali rispetto al totale degli intervistati che per ciascun quesito hanno fornito una risposta valida – in tutte le sezioni la quasi totalità dei rispondenti.

Il Capitolo 2 presenta le principali risultanze emerse dalla sezione della rilevazione riguardante il background familiare, lavorativo e di istruzione dei soci e dei dipendenti delle startup. Inoltre, vengono approfondite le motivazioni che hanno spinto i fondatori delle startup ad intraprendere l'attività imprenditoriale. Infine, questa sezione cerca di portare alla luce eventuali dinamiche di mobilità sociale e territoriale e a rilevare l'impatto percepito dall'imprenditore sul proprio reddito per effetto dell'avvio della startup.

I 4.363 soci operativi delle imprese rispondenti sono di genere maschile nell'82 per cento dei casi e presentano un'età media di 43 anni. Hanno conseguito un titolo di studio pari o superiore alla laurea triennale nel 72,8 per cento dei casi, per lo più in materie tecnico-ingegneristiche ed economico-manageriali, con una concentrazione molto più alta di soci con master e dottorato tra le startup che presentano il codice Ateco Ricerca e Sviluppo (R&S). È interessante notare come la maggior parte dei soci laureati (88 per cento) dichiara di svolgere mansioni coerenti con il proprio percorso di studi e come il 50 per cento di coloro che hanno avuto esperienze professionali prima di fondare una startup (87,1 per cento dei soci) svolga nella stessa delle attività in linea con i precedenti impieghi. La quasi totalità dei soci (96 per cento) dichiara altresì di conoscere almeno un'altra lingua oltre l'italiano (l'inglese nella maggior parte dei casi, seguito dal francese e dallo spagnolo), mentre la metà ha fatto esperienze di studio o lavoro in altri Paesi.

Il radicamento territoriale dei soci appare molto elevato: per l'83 per cento la regione sede della startup è la medesima nella quale sono state condotte le principali esperienze formative o lavorative. I contesti familiari di provenienza si caratterizzano per una forte eterogeneità: meno della metà (40,5 per cento) dei rispondenti dichiara di avere un padre imprenditore o lavoratore autonomo, percentuale che scende al 16 per cento se si considera la madre.

Dal punto di vista motivazionale, la ragione soggiacente all'avvio dell'impresa che ricorre con maggiore frequenza è la realizzazione di prodotti o servizi innovativi, seguita dall'ambizione di avviare un'impresa di successo e redditizia. Infine, la metà dei soci dichiara che l'avvio della startup non ha ancora prodotto effetti significativi sul proprio reddito.

Spostando la lente sui dipendenti delle startup innovative, emerge come il 59,4 per cento delle imprese intervistate ne impieghi almeno uno, per un totale di 5.704. Circa la metà di essi è di età compresa tra i 25 e i 34 anni, e circa tre su quattro sono uomini. Da notare che quasi 1.500 dipendenti sono soggetti a forme contrattuali atipiche, per lo più contratti a progetto, e che l'incidenza dei dipendenti donna è decisamente più bassa tra i dirigenti che tra gli impiegati e i tirocinanti. Il titolo di studio più diffuso è il diploma di scuola superiore e l'area professionale quella tecnologico-ingegneristica. Come per i soci, il radicamento territoriale risulta molto pronunciato, mentre la coerenza tra mansioni ricoperte e ambito di studio aumenta con l'aumentare del livello di istruzione.

Analizzando le variazioni territoriali e settoriali a seconda del genere e dell'età emerge che vi sono in proporzione più soci donna nelle startup del Centro e del Mezzogiorno e in quelle operanti nel settore R&S (soprattutto per le classi di età 25-34 e 35-44 anni) e Consulenza gestionale, mentre la prevalenza maschile è più forte nei settori Software (particolarmente per la classe di età 45-64 anni) e Macchinari. Quest'ultimo, insieme alle Altre attività di consulenza, tende a presentare soci più maturi (over 45), mentre gli under 35 sono relativamente più concentrati nei settori dell'Elaborazione dati e del Design. Il rapporto presenta un approfondimento circa le caratteristiche socio-economiche dei soci effettuato mediante una cluster analysis, giungendo a profilare cinque raggruppamenti sulla base di variabili sociodemografiche quali genere, età, titolo di studio, conoscenza di almeno una lingua straniera ed esperienza all'estero.



Il Capitolo 3 analizza il tema dell'accesso alla finanza da molteplici punti di vista: composizione delle compagini sociali alla fondazione e al momento della rilevazione, in modo da descriverne le variazioni nel corso del tempo; fonti di finanziamento, anche esse descritte secondo una prospettiva dinamica; livello di soddisfazione rispetto alle esigenze di approvvigionamento finanziario delle startup.

Per quanto concerne la composizione delle compagini sociali delle startup rispondenti, rileva che, anche alla luce della loro recente costituzione, tre quarti di esse non hanno ancora registrato flussi in entrata o in uscita, e che quindi i soci al momento della rilevazione sono gli stessi fondatori dell'impresa: nel 43 per cento dei casi si tratta di due soci, nel 35,8 per cento di 3 o 4. Il turnover dei soci si intensifica, come intuibile, man mano che l'impresa diventa più matura.

Con riguardo alle fonti di finanziamento delle startup, risulta che al momento della fondazione il 73,2 per cento delle imprese ha fatto principalmente ricorso alle risorse proprie dei soci fondatori e che tale fonte è utilizzata da circa la metà delle startup anche al momento della rilevazione, benché in misura decrescente. Solo il 10 per cento delle startup rispondenti non vi fa affatto ricorso. Le donazioni di *family and friends* sembrano avere un ruolo marginale tanto alla costituzione quanto dopo di essa, intuitivamente perché tali attori tendono a proporsi più come soci che come meri finanziatori. Una quota minoritaria delle imprese è stata avviata mediante finanziamenti pubblici (nel 3 per cento dei casi di origine nazionale, nel 7,7 per cento di fonte regionale o locale), soprattutto nelle regioni meridionali, ma il ricorso alle risorse pubbliche diventa più significativo per le imprese più mature, soprattutto se impegnate in attività di R&S. Solo l'8,2 per cento delle startup innovative ha ricevuto in fase di costituzione finanziamenti in *equity* da società di *venture capital*, *business angel* o altre imprese, percentuale che sale leggermente al momento della rilevazione (11,2 per cento). È interessante notare come un gruppo di startup pari al 7,2 per cento del totale operi con risorse provenienti in maggioranza da investitori esterni: si tratta in gran parte di imprese con fatturato alto e già presenti da qualche anno sul mercato, a conferma della preferenza dei fondi di *venture capital* per questa tipologia di startup. Infine, la quasi totalità delle imprese non ha richiesto credito bancario all'avvio, ma l'accesso a tale strumento di finanziamento aumenta visibilmente con la maturazione dell'impresa in termini anagrafici, di forza lavoro impiegata e, ancora di più, di fatturato (49,7 per cento delle startup con produzione superiore a 500mila euro ha ricevuto prestiti bancari, contro il 21 per cento di quelle che si attestano sotto i 100mila euro).

Buona parte degli *startupper* si dichiara pienamente soddisfatto delle fonti di finanziamento a propria disposizione (34,1 per cento), percentuale più elevata nelle regioni del Nord (38,4 per cento) e tra le imprese con fatturato più cospicuo (56 per cento). Per contro, il 21,7 per cento degli imprenditori ritiene che la disponibilità finanziaria della propria startup sia del tutto insufficiente a coprire il fabbisogno.

Il questionario rileva altresì preferenze e approccio degli *startupper* alle fonti di finanziamento, con l'obiettivo di mettere alla prova la tesi, ricorrente nel dibattito mediatico e nella letteratura scientifica, della dicotomia tra finanziamento a debito e in *equity*. La rilevazione sembra in realtà smentire la presunta contrapposizione nelle preferenze verso l'una e l'altra tipologia: ben il 65,7 per cento delle imprese rispondenti, infatti, dichiara che il finanziamento ottimale di cui necessitano è un mix tra *equity* e debito; solo un quarto vorrebbe finanziarsi esclusivamente tramite *equity* e meno del 10 per cento solo a debito. Tra quest'ultime prevalgono le startup con valori della produzione alti. Le tipologie di investitori preferite sono i fondi di *venture capital* (42,9 per cento) e le aziende (42,8 per cento), mentre solo un sesto delle startup rispondenti raccoglierebbe finanziamenti tramite l'*equity crowdfunding*, per lo più imprese con valori della produzione contenuti e costituite dopo l'entrata in vigore del regolamento Consob in materia (2013).

È interessante notare come, paradossalmente, a fronte di un interesse generale dichiarato verso il finanziamento in *equity*, la maggior parte delle startup (68,4 per cento), dopo la fondazione, non abbia cercato nuovi finanziamenti da fondi di *venture capital*, *business angel* o tramite l'*equity crowdfunding*, quasi a suggerire che questa soluzione sia più auspicata che effettivamente perseguita. Rileva altresì come la ricerca di tale tipologia di finanziamento sia decisamente più diffusa (53,8 per

cento delle imprese) tra le startup che hanno beneficiato dei servizi degli incubatori certificati di startup innovative, definiti ai sensi del decreto-legge 179/2012 come quelle società che presentano uno storico consolidato nei servizi di sviluppo aziendale. Quasi la metà delle imprese che non cercano attivamente capitale di rischio (43,9 per cento) ritengono di avere risorse finanziarie sufficienti, mentre il 14,9 per cento non ritiene il proprio business adatto a ricevere tale tipologia di finanziamento. Quasi un sesto degli *startupper*, inoltre, dichiara di non avere interesse o fiducia nel mercato del *venture capital* e un altro sesto, soprattutto in imprese più mature, è restio ad aprire la compagine sociale a nuovi soci, temendo una riduzione dell'autonomia decisionale. Infine, una quota non trascurabile di startup (12 per cento) ha rifiutato delle offerte di investimento: nel 24,8 per cento dei casi perché la valutazione delle quote era ritenuta troppo bassa, nel 21,9 per cento a causa clausole contrattuali ritenute penalizzanti per i soci già presenti, nei restanti casi perché la quota richiesta di partecipazione nell'azienda (17,8 per cento) o il ruolo gestionale richiesto (12,8 per cento) sono stati ritenuti eccessivi.

Per quanto riguarda il rapporto delle startup con gli altri attori dell'ecosistema dell'innovazione, in particolare incubatori certificati, università e imprese mature, risulta che la gran parte delle imprese (72,6 per cento) non è stata mai localizzata presso un incubatore certificato, che il 21,6 per cento delle imprese lo è al momento della rilevazione e che la restante parte lo è stata in passato. L'incidenza di quella platea di incubatori che la normativa nazionale identifica come eccellenti, e che storicamente si attesta sulle 30 unità, riguarda dunque una startup innovativa italiana su quattro. Come intuibile, la percentuale di imprese incubate diminuisce al crescere della classe di produzione. Circa la metà delle imprese (45,6 per cento), soprattutto quelle caratterizzate da innovazioni di prodotto e spesa in R&S oltre il 40 per cento del fatturato, presenta rapporti di collaborazione con altri attori economici diversi dagli incubatori, per lo più in ambito tecnologico con università e centri di ricerca (47,8 per cento, contro un 26,9 per cento di accordi in ambito commerciale). Rileva, in aggiunta, come, contrariamente a quanto si potrebbe desumere dai valori della produzione – nulli o ridotti per un gran numero di startup – esse dichiarino di aver iniziato a vendere i propri prodotti o servizi in tempi rapidi, spesso sin dalla costituzione (38 per cento) e comunque entro uno (80 per cento) o due anni (94,5 per cento) dalla stessa.

Il Capitolo 4 indaga le strategie di innovazione adottate dalle startup, con riguardo sia alla tipologia dell'innovazione introdotta, che alle fonti della conoscenza che l'hanno originata e alle misure adottate per proteggerla.

Gran parte delle imprese (il 74 per cento) ha realizzato innovazioni di prodotto o servizio, mentre le innovazioni di processo, realizzate dal 37,1 per cento delle startup, sono più diffuse tra le classi di fatturato più alte. Nella maggioranza dei casi (65 per cento) si tratta di forme di innovazione incrementale, ossia migliorativa di un prodotto o di un processo già esistente; il 48,5 per cento delle startup dichiara invece di aver introdotto prodotti del tutto nuovi. La conoscenza tecnica o scientifica che ha reso possibile l'introduzione dell'innovazione dichiarata deriva per più della metà delle startup (61,9 per cento) da precedenti esperienze professionali nello stesso settore; solo nel 20 per cento dei casi la ricerca universitaria rappresenta la fonte diretta.

Dall'indagine risulta che gran parte delle startup (79 per cento) sostiene costi in R&S. A tale tipologia di spese viene dedicata una parte significativa budget aziendale: in media il 47 per cento dei costi totali annui, percentuale di molto superiore alla soglia minima del 15 per cento che, insieme alla presenza di personale altamente qualificato e alla titolarità di strumenti di tutela della proprietà intellettuale, rappresenta uno degli indicatori di innovatività richiesti dalla definizione normativa di startup innovativa. La marcata propensione all'investimento, soprattutto in *asset* intangibili, risulta suffragata dal tasso di immobilizzazioni sull'attivo patrimoniale, che, come si può evincere dal rapporto trimestrale di monitoraggio realizzato dal MISE e dal sistema camerale, supera il 30 per cento alla data di riferimento della rilevazione (31 dicembre 2015) – valore quasi 10 volte superiore alla media allora registrata dal complesso delle società di capitali italiane. In particolare, le startup che presentano una

maggior incidenza di costi in R&S sono quelle con fatturato inferiore a 100mila euro. Infine, la maggior parte delle startup innovative (82,6 per cento) ha investito in R&S *intra-muros*, mentre il 54,1 per cento ha esternalizzato in via parziale o esclusiva tale attività, perlopiù affidandosi ad altre imprese o, in misura nettamente minore, a università e centri di ricerca.

I mercati di riferimento dei prodotti e servizi delle startup sono in gran parte le altre imprese italiane (71,8 per cento dei casi), cui seguono, in ordine decrescente, i consumatori diretti italiani (49,5 per cento), le imprese estere (41,5 per cento), i consumatori di altri Paesi (31,2 per cento) e, a una certa distanza, la pubblica amministrazione italiana (28 per cento) e di altri Paesi (11,1 per cento).

Per quanto riguarda le strategie di protezione dell'innovazione, rileva che il 17,8 per cento delle startup sia titolare di una privativa industriale, il 12,8 per cento depositario e il 9,2 per cento licenziatario. Per contro, dalla rilevazione emerge anche come più della metà delle imprese (58 per cento) non adotti alcun meccanismo formale di tutela della proprietà intellettuale (per esempio, brevettazione) e come circa un quarto non persegua nemmeno strategie informali di protezione. Tra queste ultime, la più diffusa è il segreto industriale (46,8 per cento dei casi), seguito dalle strategie di *lead time* (21,2 per cento). Le imprese che non hanno adottato meccanismi informali di tutela motivano la propria scelta per lo più (47,9 per cento) con la convinzione che l'innovazione apportata dalla propria impresa non possa essere appropriata da terzi; un quarto dichiara invece di non avere innovazioni suscettibili di tutela e un altro quarto non conosce strategie utili allo scopo.

Il Capitolo 5 dà conto della quarta e ultima sezione della rilevazione, che riguarda il rapporto dei fondatori di startup innovative con la policy nazionale loro dedicata. I quesiti sono volti a indagare, in primo luogo, se gli imprenditori sono effettivamente a conoscenza delle varie agevolazioni disponibili (la rilevazione ne menziona ben 20 diverse), e delle modalità di fruizione delle stesse. Inoltre, il rispondente ha potuto indicare se ha già avuto accesso alle misure in esame, o se è interessato a farne uso in futuro.

Dalle risposte emerge come le misure più conosciute siano la riduzione dei costi per l'avvio d'impresa – ossia l'esonero da diritti camerali e imposte di bollo applicato di default alle startup innovative al momento dell'iscrizione al Registro delle imprese – e l'accesso semplificato e gratuito al Fondo di Garanzia per le Pmi, noto a quasi 9 startup su 10 – anche se quasi 1 su 5 dichiara di non conoscere le modalità per accedervi. Altre misure che riscuotono particolare successo tra gli *startupper* sono il credito d'imposta per attività di ricerca e sviluppo (CIR&S), gli incentivi fiscali per gli investimenti in capitale di rischio, e la maggiore flessibilità prevista per le assunzioni a tempo determinato. Una misura per cui invece molti imprenditori dichiarano scarso interesse o una conoscenza solo superficiale è la possibilità di avviare campagne di *equity crowdfunding*.

Sempre sotto il profilo della conoscenza, ai partecipanti all'indagine è stato richiesto quali siano state le fonti attraverso le quali hanno ottenuto informazioni sulla policy – l'accesso alla quale, si rammenta, ha carattere volontario. Oltre due terzi dei rispondenti (67,4 per cento) dichiarano di aver ricevuto informazioni sulle misure dal proprio commercialista di riferimento. Seguono a grande distanza i media online (41,8 per cento) e le Camere di commercio (25 per cento). All'opposto, due canali che non riescono ancora a esprimere appieno il proprio potenziale comunicativo sono le associazioni di categoria – che svolgono un ruolo significativo solo per le startup più mature – e le università. Considerando ciò, non stupisce come siano proprio i fondatori delle startup più *research-intensive* a mostrare il più basso tasso di conoscenza delle misure agevolative, specialmente quelle a carattere fiscale e lavoristico.

In secondo luogo, questa sezione della rilevazione propone una misurazione del livello di soddisfazione dei beneficiari rispetto alla policy. Alle startup che hanno dichiarato di utilizzare le misure proposte è stato richiesto di esprimere una valutazione, su una scala da 0 a 5, dell'impatto che esse hanno avuto sull'attività di impresa. Le misure che raccolgono i giudizi più positivi sono, ancora una volta, il Fondo di garanzia per le Pmi (valutazione media 4,33) e il CIR&S (4,02), nonché gli incentivi per gli investimenti in *equity*.

La rilevazione si conclude con una domanda a risposta aperta: “*Come a tuo avviso il legislatore potrebbe potenziare il quadro normativo in cui operano le startup innovative? Su quali aspetti della vita d’impresa dovrebbe intervenire?*”. Il quesito intende favorire un processo partecipativo tra amministrazione e cittadini, acquisendo suggerimenti d’azione dalla viva voce dei soggetti stessi della politica. Al contempo, esso vuole anche rappresentare un’occasione per gli imprenditori per prendere pienamente coscienza dell’estensione – e dei limiti – del contesto agevolativo offerto, e di quali siano gli effettivi ostacoli alla sua piena fruizione.

Le circa mille imprese che hanno compilato questo campo (44,2 per cento dei rispondenti) hanno presentato suggerimenti molto eterogenei, sia per esaustività che per ambito di pertinenza. La gran parte di essi può comunque essere ricondotto a poche categorie principali: le più rappresentate riguardano l’accesso al credito bancario (21,4 per cento dei rispondenti), imposte e incentivi fiscali (24,8 per cento), e proposte in merito all’alleggerimento di adempimenti e altri oneri burocratici (27,9 per cento).

Mentre molte risposte hanno carattere generico o di dichiarazione di intenti, sono numerose le imprese che hanno fornito resoconti dettagliati della propria esperienza pratica o presentato proposte strutturate. Tra le più comuni, l’introduzione di esenzioni temporanee da imposte e contributi previdenziali nei primi anni di attività, e la richiesta di attivare forme di finanziamento a fondo perduto o comunque di limitare il ricorso a bandi cd. “*cash-negative*” – ossia quelli in cui l’erogazione del finanziamento arriva sotto forma di rimborso di spese già sostenute, la cui logica dunque presume che le imprese detengano già una qualche disponibilità finanziaria per anticipare i costi d’investimento.

## 1. OBIETTIVI DELLA RICERCA E METODI DI MISURAZIONE<sup>1</sup>

### Sommario

L'obiettivo della ricerca è di arricchire il bagaglio informativo a disposizione del legislatore, della comunità scientifica, degli stakeholder sul fenomeno delle startup innovative, categoria introdotta nell'ordinamento giuridico italiano nel 2012 e da allora oggetto di un'intensa azione normativa. Intendendo fondare il proprio intervento di politica economica sul monitoraggio e la valutazione delle evidenze empiriche, il Ministero dello sviluppo economico ha messo a punto un sistema strutturato di raccolta e pubblicazione dei dati sulle startup e sulle misure correlate, fondato però essenzialmente su informazioni di tipo amministrativo. In questo capitolo viene descritto il percorso che ha condotto alla progettazione di una indagine sul campo sulle startup, ideata dal Mise nei contenuti informativi con l'obiettivo di ampliare e diversificare le fonti informative a disposizione e progettata per gli aspetti tecnici e poi realizzata dall'Istat nella primavera del 2016. Si illustrano le modalità di somministrazione, i filoni tematici perseguiti e gli strumenti adottati per assicurare la qualità, la rappresentatività e la rilevanza conoscitiva dei dati raccolti ed elaborati.

### Abstract

This research aims to expand the stock of data available to policy-makers, the scientific community and other innovation stakeholders on “innovative startups”, a category of companies codified by the Italian law in 2012 and since then supported by a number of targeted policy measures. Embracing an evidence-based approach to policy making, the Italian Ministry of Economic Development set up a thorough monitoring system to track data on the development of Italian startups and on the performance of the related measures. Nevertheless, data resulting from such monitoring system is predominantly of an administrative nature, and does not cover important qualitative aspects such as the socio-economic background of startupperes and their entrepreneurial motivations. This knowledge gap led the Ministry to design an ad hoc survey in order to enrich and diversify information available on Italian startups. The survey was conducted by Istat in Spring 2016. This chapter describes the goals pursued and the main areas investigated by the Ministry, as well as the technical and methodological approaches adopted by Istat to ensure quality and representativeness of the data collected.

---

<sup>1</sup> Hanno collaborato alla stesura del presente capitolo Mattia Corbetta (paragrafo 1.1), Alessandro Faramondi e Stefania Macchia (paragrafo 1.2), Barbara Gentili (paragrafo 1.3), Caterina Viviano e Patrizia Cella (paragrafo 1.4).



## 1.1 Contenuti informativi dell'indagine e rilevanza per la policy

Con il varo del decreto-legge 18 ottobre 2012, n. 179, convertito dalla legge 17 dicembre 2012, n. 221,<sup>2</sup> il legislatore italiano ha avviato un'intensa azione normativa in favore delle nuove imprese innovative ad alto valore tecnologico. Denominata "startup innovativa", questa tipologia imprenditoriale è stata oggetto di un'ampia gamma di interventi, afferente a una pluralità di materie quali la semplificazione amministrativa, l'accesso al credito e al capitale di rischio, il diritto societario, del lavoro e fallimentare.

La definizione di legge associata a questa iniziativa di politica economica prevede che possano accedere allo status di startup innovativa le imprese costituite in forma di società di capitali, non quotate, di nuova o recente costituzione – ma avviate in ogni caso da non più di 5 anni – e con un valore della produzione inferiore a 5 milioni di euro. Affinché le imprese beneficiare possano qualificarsi come startup (dall'inglese, "avvio") è necessario che esse non distribuiscano gli utili e che non siano generate da un processo di fusione o scissione societaria.

L'aggettivo "innovativa" che accompagna il termine startup si esprime invece in due ordini di requisiti: in primo luogo, l'oggetto sociale dell'impresa deve riguardare la produzione, lo sviluppo e la commercializzazione di un bene o di un servizio innovativo; secondo, l'impresa deve risultare in possesso di almeno uno di tre parametri riguardanti l'incidenza delle spese in ricerca e sviluppo, del personale altamente qualificato sul totale della forza lavoro e il possesso di una forma di tutela della proprietà intellettuale.<sup>3</sup>

Condizione abilitante affinché le imprese accedano alle agevolazioni correlate alla nozione di startup innovativa è l'invio in via telematica alla Camera di commercio competente di un'autocertificazione di possesso dei requisiti sopra richiamati. Da quel momento le imprese sono ammesse nella sezione speciale del Registro delle imprese dedicate alle startup innovative e, fintanto che sussistono i requisiti citati, possono beneficiare di una pluralità di vantaggi, quali, ad esempio, l'esonero dal pagamento dei diritti annuali di segreteria abitualmente dovuti alle camere di commercio, la disapplicazione della disciplina delle società di comodo, l'accesso semplificato e gratuito alle garanzie pubbliche per l'ottenimento di crediti bancari e una maggiore flessibilità nel ricorso ai contratti a tempo determinato.

I dati delle imprese iscritte nella sezione speciale del Registro delle imprese sono accessibili gratuitamente in formato aperto e aggiornati settimanalmente al sito web <http://startup.registroimprese.it/>. L'utente può così ottenere e rielaborare un vasto novero di dati di natura anagrafica, che comprendono la localizzazione geografica, l'anno di costituzione, il valore della produzione annua relativo all'ultimo

- 
- 2 Testo della norma: <http://www.normattiva.it/urires/N2Ls?urn:nir:stato:decreto.legge:2012-10-18;179!vig=>  
Scheda di sintesi della policy sulle startup innovative, con un'esauritiva descrizione dei requisiti di legge e delle agevolazioni correlate: [http://www.mise.gov.it/images/stories/documenti/Scheda-di-sintesi-policy-startup-innovative-23\\_02\\_2017.pdf](http://www.mise.gov.it/images/stories/documenti/Scheda-di-sintesi-policy-startup-innovative-23_02_2017.pdf)
- 3 Nel dettaglio la definizione di cui all'art. 25, comma 2 del d.l. 179/2012 prevede che alle misure agevolative previste per le startup innovative possano accedere le imprese che possiedono i seguenti requisiti: a) sono costituite in forma di società di capitali, inclusa la forma cooperativa; b) le azioni o quote rappresentative del capitale sociale non sono quotate su un mercato regolamentato o su un sistema multilaterale di negoziazione; c) hanno sede principale in Italia, o in altro Paese membro dell'Unione europea o in Stati aderenti all'accordo sullo Spazio economico europeo, purché abbiano una sede produttiva o una filiale in Italia; d) presentano un valore annuo della produzione inferiore a 5 milioni di euro; e) non distribuiscono e non hanno distribuito utili; f) hanno come oggetto sociale esclusivo o prevalente lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico; g) non sono costituite da fusione, scissione societaria o a seguito di cessione di azienda o di ramo di azienda; h) infine, il contenuto innovativo dell'impresa è identificato con il possesso di almeno uno dei tre seguenti criteri: una quota pari al 15 per cento del valore maggiore tra fatturato e costi annui deve essere ascrivibile ad attività di ricerca e sviluppo; oppure la forza lavoro complessiva deve essere costituita per almeno 1/3 da dottorandi, dottori di ricerca o ricercatori, oppure per almeno 2/3 da soci o collaboratori a qualsiasi titolo in possesso di laurea magistrale; o ancora l'impresa deve essere titolare, depositaria o licenziataria di un brevetto registrato (privativa industriale) oppure titolare di programma per elaboratore originario registrato. Successivamente tra i requisiti finalizzati a poter usufruire delle misure agevolative previste dalla normativa ne è stato inserito uno nuovo, ovvero le imprese startup devono essere di nuova costituzione o costituite da meno di 5 anni.

bilancio depositato, il numero degli addetti e il settore di appartenenza. Inoltre, ogni tre mesi il Ministero dello sviluppo economico pubblica quattro tipologie di rapporti, riguardanti la performance demografica, occupazionale e finanziaria delle startup, nonché l'impatto di tre misure loro correlate, quali il già citato Fondo di garanzia, il programma "Italia Startup Visa" per l'attrazione di innovatori esteri e la nuova modalità di costituzione digitale e gratuita.<sup>4</sup>

Pur articolandosi in una pluralità di strumenti eterogenei, il sistema di monitoraggio sopra descritto trae alimento da una sola tipologia di fonte statistica: il dato amministrativo, tipicamente quello ricavabile dalla sezione speciale del Registro delle imprese. È emersa, dunque, l'esigenza di ampliare la prospettiva d'analisi, affiancando ai dati amministrativi informazioni raccolte interpellando direttamente le startup.

Il 31 marzo del 2016, a poco più di tre anni dall'entrata in vigore del decreto-legge 179/2012 (lo "Startup Act italiano"), l'Istituto nazionale di statistica e il Ministero dello sviluppo economico (Mise) hanno lanciato #StartupSurvey, la prima rilevazione conoscitiva sul sistema delle startup innovative italiane. Una caratteristica importante di questa rilevazione è l'attenzione dedicata alla componente sociologica dell'attività d'impresa, in quanto ritenuta inestricabilmente connessa con gli aspetti di natura prettamente economica e finanziaria.

L'elenco di imprese iscritte alla sezione speciale del Registro delle imprese dedicata alle startup innovative al 31 dicembre 2015 è stato utilizzato per individuare la popolazione obiettivo da sottoporre a indagine, definita a partire da quanto enunciato nell'art.25, comma 2, del D.L. 179 del 2012.

In altri termini, se i dati del Registro hanno un carattere eminentemente documentale e oggettivo, molti dei quesiti proposti dall'indagine integrano aspetti connessi con valutazioni tecniche di natura economico-finanziaria con altri aspetti di natura più strettamente culturale e psicologica, che, com'è noto, sono alla base dei processi decisionali degli imprenditori in termini di motivazioni, aspettative e comportamenti. Ai *founder* viene infatti richiesto di esprimere la propria opinione su temi molto dibattuti in ambito startup, come ad esempio quali siano le fonti ritenute più adatte per finanziare un'impresa innovativa, o – esercizio tentato in questa sede per la prima volta – l'impatto percepito delle singole misure di agevolazione che compongono lo Startup Act italiano.

Rivolgendosi direttamente alle startup il Ministero dello sviluppo economico ha dunque ambito a portare a un livello più elevato la logica dell'*evidence-based policy making* adottata sin dal varo della normativa, raccogliendo nuove informazioni su aspetti ancora non noti del fenomeno delle startup italiane.

A partire da questo approccio, nell'ambito del "Comitato tecnico per il monitoraggio e la valutazione della policy sulle startup innovative"<sup>5</sup> è stato progettato il questionario della rilevazione, che si articola nelle quattro sezioni tematiche qui di seguito sintetizzate.

La prima area tematica, relativa al "Capitale umano e mobilità sociale", include quesiti che indagano il background lavorativo, familiare e il livello di istruzione sia dei soci fondatori che del capitale umano impiegato dalle startup. L'intento è di migliorare la conoscenza dei *founder* delle imprese innovative: si indaga, per esempio, sul contesto di provenienza e sulle motivazioni legate al fare impresa, focalizzandosi altresì su come il tipo di formazione (accademica e linguistica) e le pregresse esperienze professionali abbiano influito sull'esercizio dell'attività di impresa.

4 I rapporti sono disponibili al sito: <http://www.mise.gov.it/index.php/it/impresa/competitivita-e-nuove-imprese/start-up-innovative/relazione-annuale-e-rapporti-periodici>.

5 Il Decreto ministeriale del 31 gennaio 2014 costituisce presso il Ministero dello sviluppo economico (Direzione generale per la Politica industriale, la competitività e le Pmi) il "Comitato tecnico per il monitoraggio e la valutazione delle politiche a favore dell'ecosistema delle startup innovative" ([http://www.sviluppoeconomico.gov.it/images/stories/normativa/DM\\_31\\_01\\_2014.pdf](http://www.sviluppoeconomico.gov.it/images/stories/normativa/DM_31_01_2014.pdf)).



La seconda area tematica, relativa al “Finanziamento della crescita”, approfondisce la composizione della compagine sociale, la sua evoluzione nel corso del tempo e le strategie di accesso ai finanziamenti. Concetto centrale per questa sezione è il fabbisogno finanziario della startup; una parte significativa dei quesiti mira infatti a cogliere l’importanza relativa di diverse fonti di finanziamento: risorse proprie dei soci, bandi pubblici a carattere nazionale e locale, investimenti in capitale di rischio da parte di fondi, aziende e persone fisiche, oltre al tradizionale – ma sempre rilevante – credito bancario. All’imprenditore viene poi richiesto di dare una propria valutazione sul grado di copertura del fabbisogno finanziario dell’impresa – ossia, se le risorse a disposizione sono sufficienti – e di quali sarebbero le fonti di finanziamento più adeguate. Particolare attenzione è rivolta a sondare l’effettivo interesse delle startup innovative verso i canali alternativi al debito, fortemente incentivati dallo Startup Act italiano.

La terza area tematica affrontata nel questionario si concentra sul rilevante tema dell’“Innovazione”. I quesiti di questa sezione intendono meglio qualificare in cosa consista e come si esprima il grado di innovatività della startup e i meccanismi usati dagli imprenditori per portare il proprio prodotto o servizio innovativo sul mercato. Alla startup viene richiesto di definire più nel dettaglio le caratteristiche dell’innovazione espressa, per esempio se essa sia di prodotto o di processo, e da quali fonti siano state acquisite le competenze che l’hanno alimentata, ad esempio se dagli studi universitari o da pregresse esperienze professionali. Il peso dell’innovazione tecnologica nell’attività d’impresa viene poi descritto rilevando la percentuale di spese in ricerca e sviluppo sostenute sul totale dei costi d’azienda, anche quando questi vengono eseguiti nell’ambito di dinamiche di innovazione aperta, ossia per conto di altre aziende o commissionati a soggetti terzi quali università e centri di ricerca. Oltre agli aspetti tecnici connessi con l’innovazione organizzativa, di processo e di prodotto, questa sezione dell’indagine tocca anche il mercato dei prodotti e dei servizi: come tutte le piccole e medie imprese anche le startup innovative differiscono per tipologia di clienti e aree geografiche target. Viene poi valutata la diffusione tra gli *startupper* dei tipici strumenti utilizzati dalle imprese innovative per proteggere la propria innovazione e portarla sul mercato, siano essi a carattere formale, come le varie forme di tutela della proprietà intellettuale, o strategico, come la tutela del segreto aziendale.

Infine, la quarta sezione tematica del questionario affronta il rilevante tema del “Livello di informazione e soddisfazione sulla policy”. Questa sezione intende costruire un processo partecipativo tra amministrazione e beneficiari: all’imprenditore viene infatti richiesto di esprimere il livello di soddisfazione sulle misure che compongono la policy. Inoltre, una parte del questionario prevede la possibilità di esprimere suggerimenti e proposte di miglioramento in un apposito campo a risposta libera. Questa parte finale dell’indagine ha avuto anche l’obiettivo di sensibilizzare sulle opportunità offerte dalla normativa, verificando l’effettivo livello di conoscenza sulle misure agevolative e indagando su quali siano i canali più utilizzati per reperire tali informazioni.

## 1.2. La progettazione della rilevazione

Come accennato, la progettazione dell’indagine conoscitiva sulle startup innovative è stata realizzata a partire dai concetti e dalle definizioni riportate nel quadro normativo di riferimento per le misure di politica economica, che interessano questa particolare tipologia di imprese; sono, poi, stati utilizzati gli archivi amministrativi per individuare in modo puntuale, completo e coerente la popolazione di riferimento da sottoporre a rilevazione.

L’approccio metodologico scelto per la rilevazione è di tipo censuario, ossia sono state sottoposte a indagine tutte le startup iscritte al 31 dicembre 2015 nella sezione speciale del Registro delle imprese dedicata alle startup innovative, per un totale di 5.150 imprese.

La scelta di realizzare una indagine di tipo censuario riflette numerose considerazioni di carattere metodologico: in particolare, sono risultate rilevanti la dimensione relativamente limitata della popolazione obiettivo, la pianificazione di domini multipli per l'analisi dei risultati come il settore di attività economica, la regione di localizzazione ed altre variabili di classificazione contenute nel questionario, il tasso di risposta atteso – molto contenuto data la natura volontaria della compilazione del questionario e il grande numero di quesiti posti, ben 42.

Per quanto riguarda, poi, le altre scelte prettamente di natura tecnica e organizzativa definite a livello progettuale prima del lancio della rilevazione e relative per lo più alla conduzione dell'indagine, sono stati considerati principalmente i seguenti aspetti: la definizione della tecnica di raccolta dei dati, il sistema di acquisizione e il disegno metodologico, l'implementazione informatica del questionario. In particolare, nelle scelte effettuate si è tenuto conto di due aspetti: le caratteristiche dei rispondenti e l'architettura informatica del Portale delle imprese (Fazio, Murgia, Nunnari: 2013). Dalle fonti già disponibili, infatti, era noto che il target di rispondenti era mediamente giovane, dinamico e aveva dimestichezza nell'utilizzo delle nuove tecnologie.

Queste caratteristiche hanno confermato la fattibilità della tecnica di acquisizione CAWI (*Computer Assisted Web Interviewing*), già adottata per la molteplicità delle indagini sulle imprese condotte in Istat.

Il questionario elettronico, inoltre, è stato progettato nell'ottica di favorire funzionalità quali la fluidità dell'intervista, la gradevolezza del layout e la non rigidità nel flusso in base al quale fornire le informazioni e dei controlli di coerenza tra le informazioni inserite.

In merito al flusso di compilazione, il questionario è stato strutturato in quattro sezioni, corrispondenti alle quattro tematiche sintetizzate nel paragrafo 1.1, che non dovevano necessariamente essere compilate in sequenza; era quindi possibile navigare tra una sezione e l'altra utilizzando appositi tasti funzione. Inoltre la compilazione non doveva necessariamente essere effettuata in un'unica sessione; era quindi possibile interrompere l'inserimento dei dati e riprendere successivamente, ritrovando i dati inseriti fino a quel momento.

Relativamente ai controlli di coerenza tra i dati inseriti, non è stata sfruttata al massimo la potenzialità della tecnica che consentirebbe di inibire rigidamente l'inserimento di dati incoerenti, tramite controlli di compatibilità gestiti in modalità hard (Eurostat: 2006). Si è preferito invece gestire la gran parte dei controlli in modo soft, ossia come semplici segnalazioni di errore che, pur dando la possibilità al rispondente di sanare l'incoerenza, non rendono obbligatorio che sia effettuata questa operazione per completare l'intervista. Questa scelta è stata effettuata in funzione di due considerazioni: in primis, si è ritenuto che il rispondente fosse abituato all'utilizzo della tecnica e senz'altro competente sui dati che gli venivano richiesti, per cui poco propenso a fornire informazioni incoerenti; poi, si è pensato che gestire molti controlli in modalità hard avrebbe maggiormente dato garanzie sulla qualità dei dati, ma avrebbe anche appesantito l'intervista rischiando così di comprometterne il completamento.

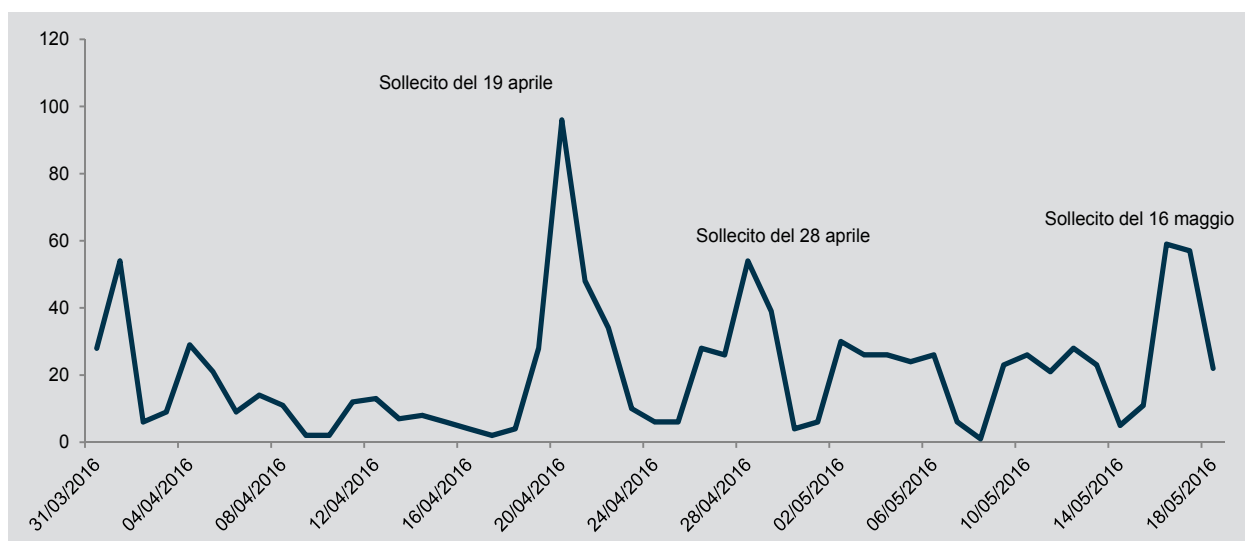
La rilevazione è inoltre stata inserita nell'architettura del Portale delle imprese, che costituisce un singolo punto di accesso per le imprese che collaborano alle indagini Istat, fornendo loro in un ambiente integrato una serie di funzioni a supporto del rispondente (Macchia, Papa: 2014).<sup>6</sup>

6 Una funzionalità importante gestita nell'ambito del Portale, orientata al contenimento del carico sui rispondenti (*burden response*), è rappresentata, per esempio, dalla gestione dell'anagrafica dell'impresa, personalizzata per ciascuna singola impresa e integrata tra le diverse indagini cui è chiamata a partecipare. In altre parole, l'impresa non è chiamata a fornire ex novo le sue informazioni anagrafiche (codice fiscale, ragione sociale, indirizzo, eccetera); al contrario le è richiesto esclusivamente di aggiornarle qualora diverse rispetto a quelle presenti nell'archivio delle imprese. Inoltre, il Portale, dal punto di vista tecnologico, si avvale di un sistema per l'implementazione dei questionari elettronici (GX – *Generalised Italian data Collection System XML*), che risponde a tutti i requisiti di un sistema generalizzato per la gestione di questionari elettronici complessi (Fazio, Murgia, Nunnari: 2013). Si tratta di un sistema generalizzato, progettato e sviluppato interamente da risorse interne all'Istat che, basandosi sulla tecnologia XML, garantisce in prospettiva la compatibilità con standard quali SDMX e DDI. Tale sistema ha favorito l'adozione di pratiche raccomandate per il disegno dei questionari delle indagini sulle imprese (Macchia *et al.*: 2014), orientate a facilitare la compilazione, guidando il rispondente anche attraverso un layout gradevole e una grafica chiara e uniforme.

### 1.3 La conduzione dell'indagine e la rappresentatività statistica dei dati

La raccolta dei dati della rilevazione sul sistema delle startup innovative, *#StartupSurvey*, è iniziata il 31 marzo 2016 e si è conclusa, come previsto dall'informativa inviata alle imprese, il 27 maggio 2016, con un periodo di raccolta dati durato circa due mesi, durante il quale sono stati effettuati tre solleciti: il 19 aprile tramite Pec, il 28 aprile tramite email ordinaria, il 16 maggio in modalità telefonica, tramite un call center esterno. Queste azioni hanno consentito di incrementare il tasso di risposta come risulta anche dalla Figura 1.1.

Figura 1.1 - Andamento delle unità rispondenti nel periodo marzo-maggio 2016



È stato costante, da parte dell'Istat, il supporto ai rispondenti. Quest'aspetto, accompagnato da una campagna di comunicazione del Ministero dello sviluppo economico sostenuta sulla stampa specialistica e dall'interesse mostrato dalle imprese alla compilazione del questionario, ha contribuito alla buona riuscita dell'indagine, intercettando un bacino informativo relativo a ben 2.250 startup innovative. Infatti, il tasso di risposta pari al 43,7 per cento è da considerarsi un ottimo risultato, tenendo conto che si è trattato di una rilevazione senza obbligo di risposta e piuttosto impegnativa come struttura e complessità del questionario.

Dopo l'analisi statistica dei dati, è emerso che la quasi totalità dei rispondenti ha fornito risposte utili ai fini dell'indagine, con alcune limitate differenziazioni a livello di specifiche sezioni del questionario. Si è pertanto deciso di sfruttare in modo più ampio possibile l'informazione raccolta, rappresentando i risultati esclusivamente come distribuzione percentuali dei rispondenti utili rispetto alle singole sezioni del questionario, riproporzionando così indirettamente le eventuali mancate risposte parziali sulla base delle risposte utili.

L'analisi del grado di rappresentatività dei dati prodotti deve tenere conto dei tre seguenti aspetti:

1. coerenza del quadro definitorio previsto dalla normativa rispetto alla misurazione statistica del fenomeno;
2. potenziale sovra o sotto-copertura della lista di indagine rispetto alla popolazione obiettivo;
3. coerenza delle caratteristiche del campione dei rispondenti rispetto a quello delle imprese incluse nella lista di partenza.

Per quanto concerne il primo aspetto, in assenza di un quadro definitorio nell'ambito della statistica ufficiale per la misurazione delle startup innovative, la definizione fornita dal D.L. 179/2012 costituisce

al momento l'unico quadro di riferimento per la misurazione del fenomeno. Sono risultate ovviamente escluse le imprese che non hanno ritenuto opportuno iscriversi alla sezione speciale del Registro delle imprese o altre iniziative ancora in stato troppo embrionale per essere colte dai parametri delineati dal Ministero dello sviluppo economico.

In relazione al secondo aspetto, l'utilizzo di una fonte amministrativa per l'individuazione della popolazione obiettivo ha presentato alcuni rilevanti vantaggi, ma anche alcune potenziali limitazioni. Per quanto riguarda il primo aspetto, la natura censuaria e puntuale dell'informazione presente nel Registro ha consentito di individuare in modo accurato e completo tutte le startup italiane che hanno deciso di iscriversi nella sezione speciale del Registro delle camere di commercio.

Per quanto concerne infine il terzo elemento, in assenza di ulteriori informazioni è stata realizzata un'analisi comparativa delle principali caratteristiche strutturali delle imprese rispondenti rispetto al più ampio insieme delle imprese presenti nella lista di partenza della rilevazione (popolazione obiettivo dato il carattere censuario delle rilevazione), considerando diverse dimensioni di analisi: settore di attività economica, regione di localizzazione, anno di costituzione e analisi congiunta settore e ripartizione territoriale.

Infine, per la distribuzione delle startup per settore di attività economica (Tavola 1.1) non si evidenziano differenze apprezzabili tra la composizione settoriale dei rispondenti all'indagine e quella relativa a tutte le imprese incluse nella lista di partenza.

**Tavola 1.1 - Distribuzione del campione dei rispondenti e del campione iniziale per settore di attività economica**

SETTORE	Campione rispondenti		Campione iniziale	
	N	%	N	%
Agricoltura	2	0,1	12	0,2
Altra Industria e Costruzioni	378	16,8	837	16,3
Macchinari	79	3,5	160	3,1
Commercio, trasporto, alloggi rist.	120	5,3	312	6,1
Software	669	29,7	1.514	29,4
Elaborazione dati	155	6,9	403	7,8
Consulenza gestionale	68	3,0	156	3,0
Architetti e ingegneri	62	2,8	138	2,7
Ricerca e sviluppo	370	16,4	788	15,3
Design specializzato	26	1,2	73	1,4
Altre attività di consulenza	83	3,7	147	2,9
Altri servizi	238	10,6	610	11,8
<b>Totale</b>	<b>2.250</b>	<b>100</b>	<b>5.150</b>	<b>100,0</b>

In particolare, lo scostamento di maggiore entità si rileva nel settore della Ricerca e sviluppo (16,4 per cento è il peso del settore per i rispondenti, con una differenza assoluta di +1,1 punti percentuali rispetto alla quota rilevata per la lista di partenza) e negli Altri servizi (10,6 per cento è il peso del settore per i rispondenti, con una differenza assoluta pari a -1,3 punti percentuali rispetto alla popolazione obiettivo).

Anche per quanto riguarda la distribuzione delle startup per localizzazione territoriale, non si rilevano differenze significative a livello di macro-ripartizioni (Tavola 1.2).

In particolare, si riscontra uno scostamento rilevante, in termini di valori assoluti, nel Nord-est (26,8 per cento è il peso del settore per i rispondenti, con una differenza assoluta di +2,2 punti percentuali rispetto alla quota rilevata per la lista di partenza) e nel Centro (20,0 per cento è il peso del settore per i rispondenti, con una differenza assoluta pari a -1,9 punti percentuali rispetto alla popolazione obiettivo). Differenze ancora più contenute si rilevano a livello regionale (Tavola 1.3).

Tavola 1.2 - Distribuzione del campione dei rispondenti e del campione iniziale per ripartizione territoriale

RIPARTIZIONE	Campione rispondenti		Campione iniziale	
	N	%	N	%
Nord-ovest	703	31,2	1.580	30,7
Nord-est	603	26,8	1.266	24,6
Centro	450	20,0	1.127	21,9
Mezzogiorno	494	22,0	1.177	22,9
<b>Totale</b>	<b>2.250</b>	<b>100,0</b>	<b>5.150</b>	<b>100,0</b>

Tavola 1.3 - Distribuzione del campione dei rispondenti e del campione iniziale per regione

REGIONE	Campione rispondenti		Campione iniziale	
	N	%	N	%
Abruzzo	47	2,1	117	2,3
Basilicata	15	0,7	35	0,7
Calabria	56	2,5	121	2,3
Campania	129	5,7	309	6,0
Emilia-Romagna	257	11,4	573	11,1
Friuli-Venezia Giulia	65	2,9	130	2,5
Lazio	199	8,8	512	9,9
Liguria	32	1,4	83	1,6
Lombardia	499	22,2	1.139	22,1
Marche	90	4,0	247	4,8
Molise	8	0,4	20	0,4
Piemonte	165	7,3	347	6,7
Puglia	83	3,7	198	3,8
Sardegna	62	2,8	136	2,6
Sicilia	94	4,2	241	4,7
Toscana	129	5,7	292	5,7
Trentino-Alto Adige	99	4,4	175	3,4
Umbria	32	1,4	76	1,5
Valle d'Aosta	7	0,3	11	0,2
Veneto	182	8,1	388	7,5
<b>Totale</b>	<b>2.250</b>	<b>100,0</b>	<b>5.150</b>	<b>100,0</b>

A livello regionale, lo scostamento di maggiore entità si riscontra, in termini di valori percentuali, per il Trentino Alto Adige (4,4 per cento è il peso del settore per i rispondenti, con una differenza di +1,0 punti percentuali rispetto alla quota rilevata per la lista di partenza) e il Lazio (8,8 per cento è il peso del settore per i rispondenti, con una differenza pari a -1,1 punti percentuali rispetto alla popolazione obiettivo).

Per quanto riguarda il confronto realizzato congiuntamente per settore e macro-ripartizione, si evidenzia un quadro di contenuta variabilità negli scostamenti delle quote percentuali della distribuzione delle startup tra rispondenti e lista iniziale. In particolare, gli scostamenti più ampi in valore assoluto si rilevano nel settore Altre industrie e costruzioni per il Nord-est (quota dei rispondenti pari al 6,8 per cento con uno scostamento di +1,6 per cento rispetto alla lista iniziale) e per il Centro (quota rispetto ai rispondenti pari al 2,5 per cento con uno scostamento di -1,0 per cento rispetto alla lista iniziale).

Per quanto riguarda il confronto per anno di costituzione, realizzato rispetto ai singoli anni nell'arco temporale 2000-2015 (Tavola 1.4), si rilevano differenze assolute di maggior entità negli ultimi due anni che concentrano, come atteso, le quote più ampie di imprese: le imprese presenti nel campione dei rispondenti e costituite nel 2014 rappresentano il 33,1 per cento del totale dei rispondenti, con una dif-

ferenza di +3,3 punti percentuali rispetto alle imprese costituite nello stesso anno e presenti nella lista di partenza; le imprese rispondenti e costituite nel 2015 rappresentano una quota del 29,7 per cento dei rispondenti con una differenza di -3,5 punti percentuali rispetto alla lista.

**Tavola 1.4 - Distribuzione del campione dei rispondenti e del campione iniziale per anno di costituzione della startup - Anni 2000-2015**

Anno_inizio	Campione rispondenti		Campione iniziale	
	N	%	N	%
<=2009	0	0,0	4	0,1
2010	27	1,2	50	1,0
2011	147	6,5	309	6,0
2012	232	10,3	529	10,3
2013	432	19,2	1.013	19,7
2014	744	33,1	1.536	29,8
2015	668	29,7	1.709	33,2
<b>Totale</b>	<b>2.250</b>	<b>100,0</b>	<b>5.150</b>	<b>100,0</b>

Nel complesso, il sotto-insieme dei rispondenti, nonostante presenti un tasso di risposta relativamente contenuto rispetto alle altre indagini ufficiali dell'Istat, riflette senza particolari ed evidenti scostamenti la struttura settoriale, territoriale e per anno di costituzione delle imprese presenti nella lista iniziale della rilevazione. Pertanto si ritiene che le informazioni fornite dai rispondenti siano rappresentative della popolazione di riferimento e idonee ad essere illustrate, da un punto di vista analitico, nei capitoli successivi rispetto al più ampio insieme della popolazione obiettivo della rilevazione.

#### 1.4 Il quadro della statistica ufficiale: innovazioni e limiti rispetto agli obiettivi conoscitivi dell'indagine

L'Istat è da tempo attivamente coinvolta in progetti tecnici e di ricerca a livello nazionale e internazionale finalizzati a definire le metodologie più idonee nonché a produrre anche in termini sperimentali nuovi indicatori statistici per la misurazione e l'analisi della struttura e dei comportamenti delle nuove imprese.

In particolare, gli indicatori sull'imprenditorialità sono prodotti sulla base del quadro normativo europeo relativo alla Demografia d'impresa e imprenditorialità (SBS-Regolamento Ue n. 295/2008 – Annex IX) e del Programma statistico nazionale. Questi indicatori sono realizzati tenendo conto delle linee guida del Programma OCSE-Eurostat di indicatori sull'imprenditorialità (Eip). L'individuazione della figura dell'imprenditore e delle sue caratteristiche ha come *framework* concettuale il Programma di indicatori sull'imprenditorialità (Eip). Tale programma considera tre dimensioni principali:

- attività imprenditoriale: è l'attività svolta al fine di generare valore attraverso la creazione o l'espansione di una attività economica, identificando e sperimentando nuovi prodotti, processi o mercati;
- imprenditorialità: è il fenomeno associato all'attività imprenditoriale;
- imprenditore: è colui che detiene i fattori produttivi in termini di capitali, mezzi di produzione, forza lavoro e materie prime, sotto forma di imprese, attraverso i quali contribuisce alla creazione di nuova ricchezza e valore sotto forma di beni e servizi utili alla collettività.

Al fine di individuare la figura dell'imprenditore, la produzione statistica realizzata dall'Istat in questo settore si basa su una metodologia che sfrutta, in modo integrato, le informazioni di fonte ammi-



nistrativa e statistica ampliando così in modo sostanziale l'informazione disponibile ben oltre i requisiti minimi definiti dai regolamenti comunitari.

In particolare la struttura informativa di base è rappresentata dal sistema integrato di archivi amministrativi sull'occupazione di tipo LEED (*Linked Employer Employees Database*), che permette di collegare ciascun individuo, potenzialmente lavoratore, con l'impresa in cui svolge una attività sotto varia forma.

Tale struttura informativa, alla base del processo di identificazione dell'occupazione indipendente del registro delle imprese attive (Asia), è qui arricchita con le informazioni demografiche sulle imprese.

L'identificazione dell'imprenditore all'interno di un'impresa avviene tramite l'applicazione di opportune regole deterministiche parzialmente differenti a seconda della forma giuridica delle imprese:

1. nel caso delle imprese individuali, l'imprenditore corrisponde alla figura del titolare;
2. nelle società di persone l'imprenditore (o gli imprenditori) viene identificato tra i soci che detengono una carica di amministratore (ad esempio nelle società in nome collettivo) o di accomandatario (nelle società ad accomandita semplice). Un caso a parte sono gli studi associati; per questa tipologia di forma giuridica ogni associato viene definito imprenditore;
3. nelle società di capitale e nelle società cooperative l'imprenditore (o gli imprenditori) viene identificato tra i soci, utilizzando informazioni sia sulle cariche sociali, sia sul fatto di detenere o meno e in che misura quote azionarie.

In aggiunta, sia per le società di persone che per quelle di capitale, l'applicazione di una procedura di *record linkage*, che confronta la denominazione della società con il nome e cognome di ogni socio, ha permesso o di avvalorare i risultati ottenuti con le regole precedenti o di identificare l'imprenditore laddove non identificato precedentemente.

Infine per le imprese di grandi dimensioni, individuare la figura del/degli imprenditori risulta molto complesso. In questi casi si corre il rischio di confondere e/o sovrapporre la figura dell'imprenditore con quella del manager: infatti se gli imprenditori sono essenzialmente manager non tutti i manager sono imprenditori.

Nel complesso, nonostante la statistica ufficiale sia già in grado di fornire un quadro coerente e articolato sul fenomeno dei nuovi imprenditori classificandoli anche secondo l'intensità tecnologica delle attività realizzate, è necessario riconoscere alcune limitazioni dell'attuale impianto metodologico che non consentono di rispondere in modo accurato e coerente alle esigenze informative dei *policy maker*.<sup>7</sup>

In particolare, dato il profilo trasversale a livello settoriale delle startup innovative e la maggiore complessità dei profili economici che le caratterizzano, si conferma la difficoltà a individuare in modo completo e accurato queste imprese a partire dalle sole fonti di tipo statistico. È proprio alla luce di questa considerazione che è, quindi, emersa la necessità di procedere a una rilevazione sul campo a partire da informazioni fornite dalla sezione speciale del Registro delle imprese, che riflette in modo coerente i criteri definitivi riportati nella normativa (Startup Act italiano).

<sup>7</sup> Un esempio concreto degli indicatori prodotti dall'Istat nell'ambito delle statistiche armonizzate a livello europeo sui nuovi imprenditori è fornito nell'ambito del report sul profilo dei nuovi imprenditori e delle imprese High-Growth diffuso a Novembre del 2017 (<http://www.istat.it/it/archivio/206615>). In questo prodotto è stata analizzata la distribuzione dei nuovi imprenditori secondo l'intensità tecnologica e di conoscenza dei settori in cui operano, con riferimento alla classificazione Eurostat-Oecd che considera sia i settori della manifattura che quelli dei servizi.



## 2. CHI SONO GLI *STARTUPPER*: CAPITALE UMANO E MOBILITÀ SOCIALE<sup>1</sup>

### Sommario

Questo capitolo, riguardante la prima sezione della rilevazione, mette a fuoco il capitale umano delle startup innovative e tenta di individuare eventuali dinamiche di mobilità sociale. Tramite il questionario sono state ottenute, infatti, informazioni utili a tratteggiare i profili dei *founder* delle startup innovative non solo dal punto di vista anagrafico, ma anche sociologico, come il loro background professionale e formativo e il contesto familiare da cui provengono. L'indagine presenta altresì elementi di natura psicologica: agli imprenditori innovativi viene chiesto di esprimere un'opinione sulle motivazioni soggiacenti l'avvio di un'impresa e sull'impatto che l'attività imprenditoriale ha avuto sul loro reddito. Oggetto dell'analisi presentata in questa sezione sono i soci operativi delle startup innovative e il personale dipendente delle stesse (sia con contratto a tempo indeterminato o determinato sia con rapporti di lavoro cosiddetti "atipici"), che vengono trattati separatamente nel testo.

### Abstract

This chapter focuses on the human capital of Italian startups and tries to identify social and geographical mobility dynamics connected to this phenomenon. The profiles of startup founders are classified under different perspectives, such as demographics, professional and education background as well as family and social environment. This section features also an investigation on psychological factors driving startup founders to start their company and the impact perceived on their income. The target population is represented by both startup founders and their employees: data concerning these two categories is presented separately in this chapter.

---

<sup>1</sup> Hanno collaborato alla stesura del presente capitolo Alessandro Faramondi (paragrafi 2.1 e 2.2) Barbara Gentili (paragrafo 2.3 e Approfondimento) e Patrizia Cella (Approfondimento)

Ai fini della comprensione di quanto illustrato nel presente capitolo è importante definire i ruoli svolti dai diversi attori che operano all'interno delle startup, distinguendo tra i) i soci operativi, ii) il personale dipendente<sup>2</sup> e iii) i soggetti che contribuiscono con il solo apporto di risorse economiche.<sup>3</sup>

## 2.1 Background socioeconomico e motivazioni dei fondatori di startup innovative

### 2.1.1 Caratteristiche demografiche dei soci operativi

Il totale dei soci dichiarati dalle startup rispondenti è pari a 9.356 unità (1.631 sono donne), di cui 4.845 soci (858 donne). Le startup innovative hanno in media 4 soci ciascuna, di cui 2,2 sono soci operativi. Il 95 per cento delle startup ha meno di 10 soci totali, il 99,5 per cento meno di 10 soci operativi.

Le informazioni socio-economiche sui soci di seguito riportate si riferiscono ai principali soci per un totale di 4.363 unità.<sup>4</sup>

Le donne rappresentano solo il 18 per cento dei soci operativi e si distinguono dagli uomini per essere in proporzione più giovani: il 29 per cento di esse ha meno di 34 anni, contro il 25,9 per cento delle controparti maschili. Guardando i valori medi, si evince che il socio operativo tipico è un uomo con un'età pari a 43 anni; tra le startup il valore modale osservato è di 34 anni (Tavola 2.1).

Tavola 2.1 - Soci operativi per classe di età e genere - Anno 2015 (valori assoluti e percentuali)

Classi di età	Donne		Uomini		Totale	
meno di 25	15	1,9	55	1,5	70	1,6
25 - 34	216	27,1	870	24,4	1.086	24,9
35-44	304	38,2	1.249	35,0	1.553	35,6
45-64	244	30,7	1.218	34,1	1.462	33,5
65 e oltre	17	2,1	175	4,9	192	4,4
Totale	796	100,0	3.567	100,0	4.363	100,0

Le startup innovative che operano nel settore dell'Elaborazione software hanno in media più soci (4,6 soci) delle altre, mentre quelle con il minor numero si trovano nel settore del Design specializzato (3,2 soci in media). Differenze nel numero medio di soci si riscontrano anche a livello territoriale, con le startup localizzate nelle regioni del Centro che risultano relativamente più grandi (4,7 soci in media), e quelle del Nord-est più piccole (3,5 soci in media).

2 Tra gli occupati si distinguono due tipologie di personale, i dipendenti e il personale atipico. Nel questionario, in particolare, le informazioni contenute nella sezione 1A forniscono un quadro sintetico sulla composizione per genere dei soci (operativi e non operativi) e delle singole tipologie di lavoratori dipendenti e atipici; la sezione 1B si articola in due parti: nella prima si approfondiscono le caratteristiche demo-sociali dei soci operativi e anche dei dipendenti e nella seconda parte si approfondiscono le skill dei soci operativi relativamente alla formazione linguistica e alle eventuali esperienze accademiche o professionali svolte all'estero, nonché il background familiare; ai *founder* viene poi richiesto di indicare le loro motivazioni a fare impresa e di valutare quale impatto l'avvio della startup abbia avuto sul loro reddito.

3 Si distinguono due tipologie di soci: operativi e non operativi. I primi detengono quote societarie e ricoprono un ruolo attivo in azienda. Per contro i soci non operativi partecipano alla vita dell'impresa esclusivamente con il conferimento di risorse economiche, attraverso la partecipazione alle quote societarie.

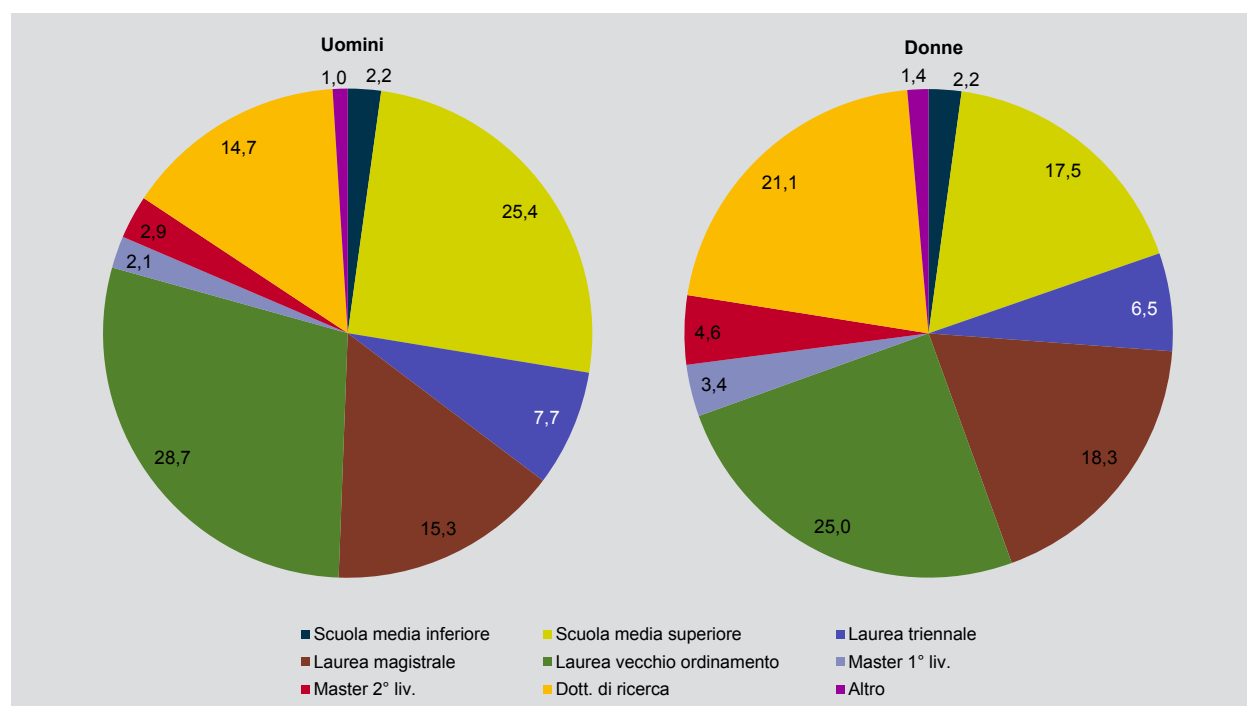
4 La struttura del questionario prevedeva di indicare il totale dei soci nella sezione introduttiva mentre le informazioni di dettaglio riportate nelle successive sezioni sono state richieste ai primi 10 soci.

### 2.1.2 Livello di istruzione degli *startupper*

Per quanto riguarda il livello di istruzione degli *startupper*, risulta che il 72,8 per cento di essi ha conseguito almeno una laurea e circa il 16 per cento è titolare di un dottorato di ricerca.

Le donne possiedono in media un titolo di studio più elevato: il 78,9 per cento ha ottenuto almeno una laurea e il 21 per cento ha conseguito un dottorato di ricerca, sei punti percentuali in più rispetto a quanto rilevato tra gli uomini (Figura 2.1).

Figura 2.1 - Titolo di studio e genere dei soci operativi - Anno 2015 (valori percentuali)



La percentuale maggiore di donne laureate si rileva tra le startup localizzate nelle regioni del Centro, dove l'83 per cento ha conseguito almeno una laurea triennale. Per gli uomini la concentrazione maggiore di *startupper* laureati è nelle regioni del Mezzogiorno, dove raggiunge il 75 per cento.

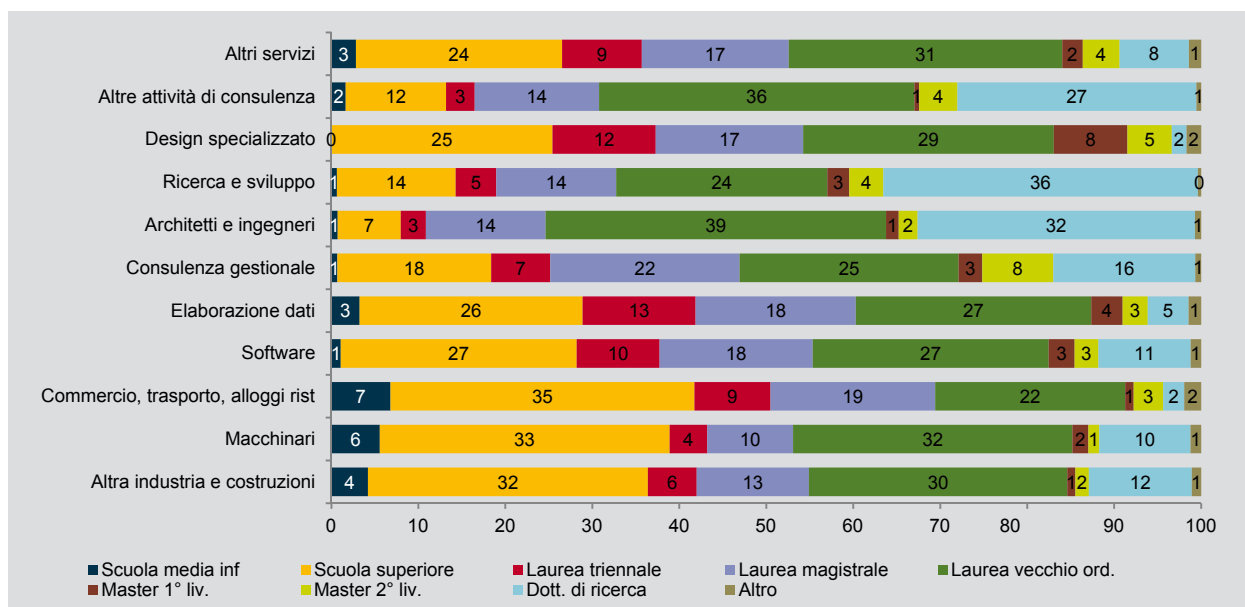
La maggioranza dei soci operativi ha un titolo in materie tecnico-ingegneristiche (42,1 per cento), seguono l'area economica-manageriale (20,7 per cento) e l'area scientifica (20,0 per cento). La distribuzione dei titoli di studio varia significativamente a seconda dei settori (Figura 2.2).

I soci con titoli di studio più elevati (ossia master e/o dottorato) sono presenti in misura maggiore nelle startup che svolgono attività di Ricerca e sviluppo, mentre nei settori dell'Industria e del Commercio si rileva una percentuale maggiore di soci con un percorso di studi più breve.

Oltre l'88 per cento dei soci che hanno conseguito una laurea ritiene di svolgere un'attività coerente con il proprio percorso di studi; tale percentuale si riduce drasticamente tra coloro che hanno un titolo di studio più basso (37 per cento di quelli con licenza media inferiore e 67 per cento di quelli con licenza media superiore).

Gran parte dei *founder* (87,1 per cento) ha avuto una esperienza professionale prima dell'avvio della startup. Da notare come il 36,3 per cento era precedentemente occupato come lavoratore dipendente (l'11,6 per cento in imprese operanti in un settore diverso da quello della startup fondata), il 27,4 per cento

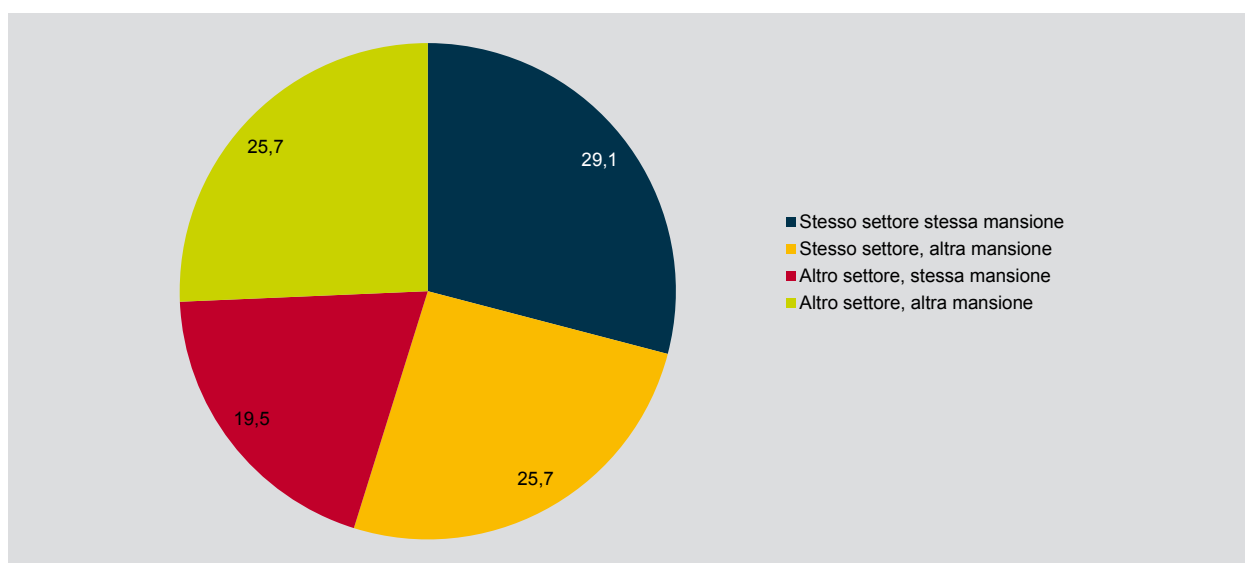
Figura 2.2 - Titolo di studio dei soci operativi e settore di attività della startup - Anno 2015 (valori percentuali)



svolgeva attività di libero professionista o *free lance* e il 23,3 per cento era socio di altre imprese. La percentuale di occupati prima dell'avvio della startup è maggiore tra gli uomini (89,2 per cento, contro il 77,8 per cento delle donne). Le donne con un'esperienza professionale antecedente l'avvio della startup lavoravano per lo più come dipendenti senza mansioni dirigenziali, e solo il 16,6 per cento era azionista di altre imprese.

Più del 50 per cento dei soci, infine, ritiene di svolgere un'attività coerente con la precedente esperienza professionale (Figura 2.3). La categoria professionale che ha cambiato tanto settore quanto mansione rispetto alla precedente occupazione è quella degli ex lavoratori dipendenti (circa il 32 per cento). Per contro, solo il 23,5 per cento dei liberi professionisti e il 14 per cento dei soci di altre imprese hanno cambiato settore e mansione.

Figura 2.3 - Coerenza dell'attuale impiego rispetto alla precedente condizione professionale - Anno 2015 (valori percentuali)



La maggior parte dei soci mostra un forte radicamento territoriale: oltre l'83 per cento lavora in startup con sede nella medesima regione in cui ha sviluppato le principali esperienze formative e/o lavorative.

Per completare il profilo dei *founder* sono state chieste informazioni in merito alle esperienze internazionali e al background familiare. Circa il 55 per cento dei soci ha avuto almeno una esperienza di lavoro o formazione all'estero: nel 13,5 per cento dei casi si tratta di attività di lavoro subordinato, per il 21 per cento dei soci di programmi studio e per il 10,3 per cento di un'esperienza imprenditoriale. In molti casi le esperienze accademiche e/o professionali svolte all'estero hanno influito positivamente sulla conoscenza delle lingue.

Circa il 96 per cento dei soci conosce almeno un'altra lingua oltre l'italiano (il 65 per cento ne conosce solo una, il 22,9 due). È l'inglese la lingua più parlata (91 per cento dei soci operativi), seguita dal francese (21 per cento) e dallo spagnolo (11 per cento). La conoscenza dell'inglese è leggermente più diffusa tra gli uomini (il 91 per cento, contro l'89,9 per cento delle donne), mentre il francese è più diffuso tra le donne (con il 29 per cento, contro il 19 per cento dei maschi). La percentuale di *startupper* che dichiara di padroneggiare la lingua inglese è particolarmente elevata nelle regioni del Centro-Sud: per le donne si va dal 58,5 per cento del Centro al 52,6 per cento del Nord-est (55,8 per cento nel Nord-ovest e 57,2 per cento nel Mezzogiorno), mentre per gli uomini la percentuale maggiore si registra nel Mezzogiorno, con il 71,3 per cento (63,5 per cento nel Nord-ovest; 62,4 per cento nel Nord-est e 70,1 per cento nel Centro).

L'analisi del contesto familiare dei soci, basata sulla professione svolta dai genitori, evidenzia background eterogenei. Nel 34,8 per cento dei casi il padre era un lavoratore dipendente (operaio o impiegato), nel 12 per cento dei casi un impiegato pubblico, e nel 40,5 per cento un imprenditore o lavoratore autonomo. Per quanto concerne la professione della madre, solo nel 16,2 per cento dei casi si tratta di attività imprenditoriale o libera professione; per il 34 per cento degli imprenditori la professione materna riguarda un'attività domestica, quale quella di coadiuvante familiare.

### 2.1.3 Cosa spinge gli *startupper* ad avviare un'impresa innovativa?

Questa parte della rilevazione indaga aspetti più propriamente personali dei soci operativi delle startup: sono state chieste loro le motivazioni che li hanno portati a fondare un'impresa innovativa (Figura 2.4) e la loro percezione sull'impatto che questa decisione ha avuto sulla loro situazione finanziaria (Figura 2.5).

Figura 2.4 - Motivazioni alla creazione della startup - Anno 2015 (valori percentuali)

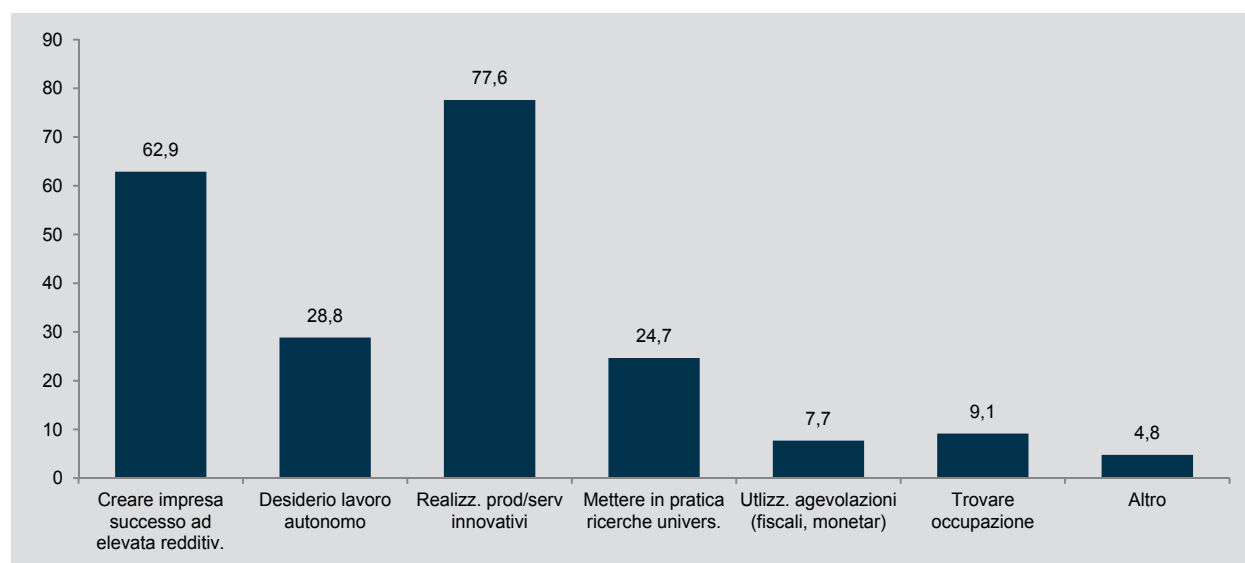
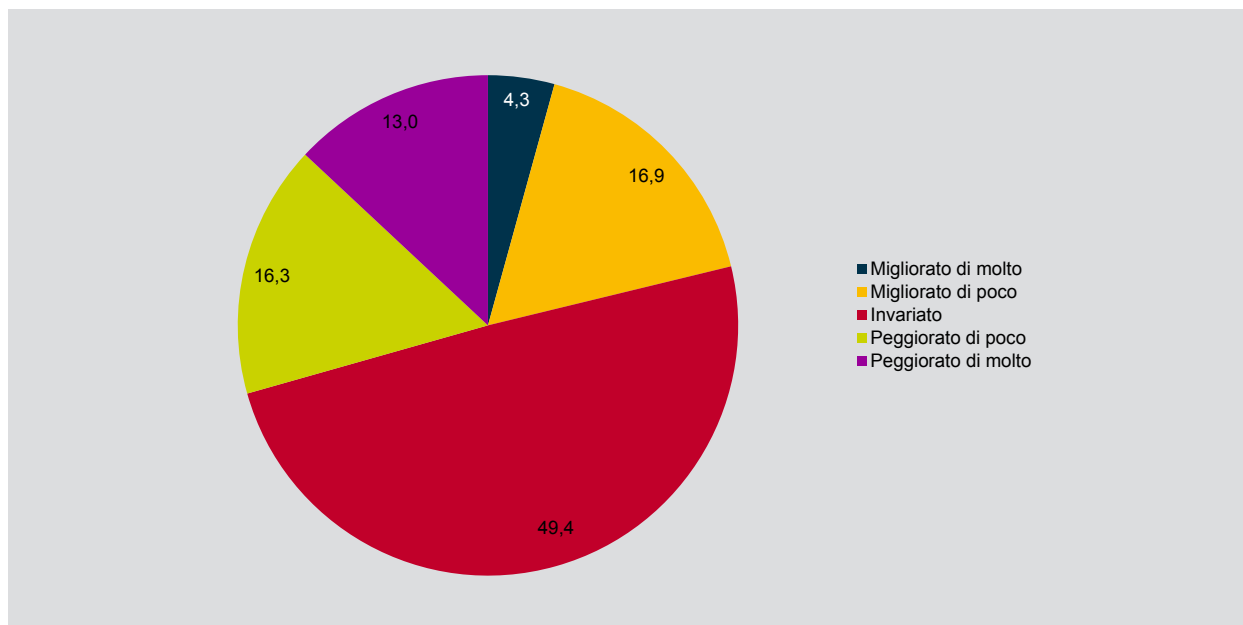


Figura 2.5 - Impatto sul reddito derivante dall'avvio di una startup - Anno 2015 (valori percentuali)



I dati riportati mettono in evidenza come un considerevole numero di soci abbia indicato la realizzazione di prodotti o servizi innovativi quale principale motivazione per la creazione di una startup (77,6 per cento delle risposte). Creare un'impresa di successo a elevata redditività è, in ordine di preferenze, la seconda ragione indicata (62,9 per cento delle risposte).

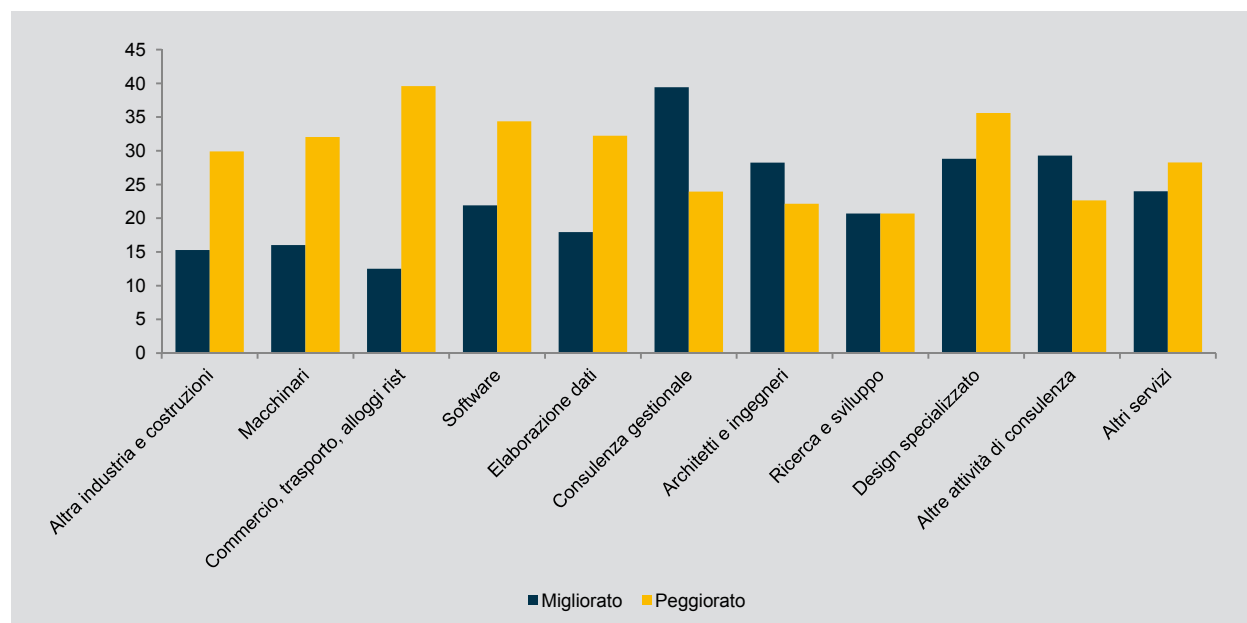
Scomponendo i dati in base al genere si osserva che, tanto per gli uomini quanto per le donne, la realizzazione di prodotti o servizi innovativi è la prima motivazione, dichiarata dal 73 per cento delle donne e dal 79 per cento degli uomini.

L'incidenza delle altre ragioni fa rilevare differenze interessanti: la motivazione legata al reddito e al successo è significativamente maggiore tra gli uomini (65 per cento, contro il 53 per cento delle controparti femminili), mentre la volontà di mettere in pratica ricerche universitarie viene dichiarata dal 30 per cento dei soci donna, contro il 23 per cento degli uomini.

Per quanto riguarda il secondo quesito, la metà dei soci dichiara che l'avvio della startup non ha ancora prodotto effetti significativi sul reddito. Il 49,4 per cento di essi, infatti, ha visto il proprio reddito rimanere invariato dall'avvio dell'attività imprenditoriale. Quasi il 30 per cento dei soci segnala un peggioramento nella propria situazione finanziaria, mentre il reddito del 21,2 per cento dei rispondenti è aumentato.

Le startup che operano nel settore del Commercio, dei trasporti, degli alloggi e ristorazione e del Design specializzato sono quelle i cui soci riscontrano maggiori difficoltà dal punto di vista economico (rispettivamente il 39,6 per cento e il 35,6 per cento dichiarano un peggioramento del reddito) (Figura 2.6). Interessante notare, tuttavia, come il 29 per cento dei soci di startup operanti proprio nell'ambito del Design specializzato testimoni il miglioramento della propria condizione finanziaria. Al contrario, il settore che registra le migliori performance è quello della Consulenza (oltre il 39 per cento dei soci dichiara un incremento del reddito).

Figura 2.6 - Peggioramento/miglioramento del reddito per settore di attività economica - Anno 2015 (valori percentuali)



## 2.2. Caratteristiche professionali dei dipendenti

Le startup intervistate impiegano un totale di 5.704 dipendenti<sup>5</sup> (in media 2,5 dipendenti per impresa), di cui 1.467 con forme contrattuali atipiche (mediamente meno di uno per impresa). Il 25 per cento dei dipendenti è donna, percentuale più elevata rispetto al 18 per cento rilevato tra i soci; i dipendenti di sesso maschile sono dunque il 75 per cento, contro l'82 per cento dei soci. Tale distribuzione di genere non varia a seconda delle tipologie di contratto.

Poco più della metà delle startup (il 59,4 per cento) ha assunto dipendenti, prevalentemente operai e impiegati a tempo indeterminato (62 per cento), mentre i dirigenti sono il 15,5 per cento. La quota di donne è minore tra i dirigenti (circa il 13 per cento), maggiore (il 27 per cento) tra gli operai e impiegati a tempo determinato e ancora superiore (circa il 35 per cento) tra gli stagisti e tirocinanti.

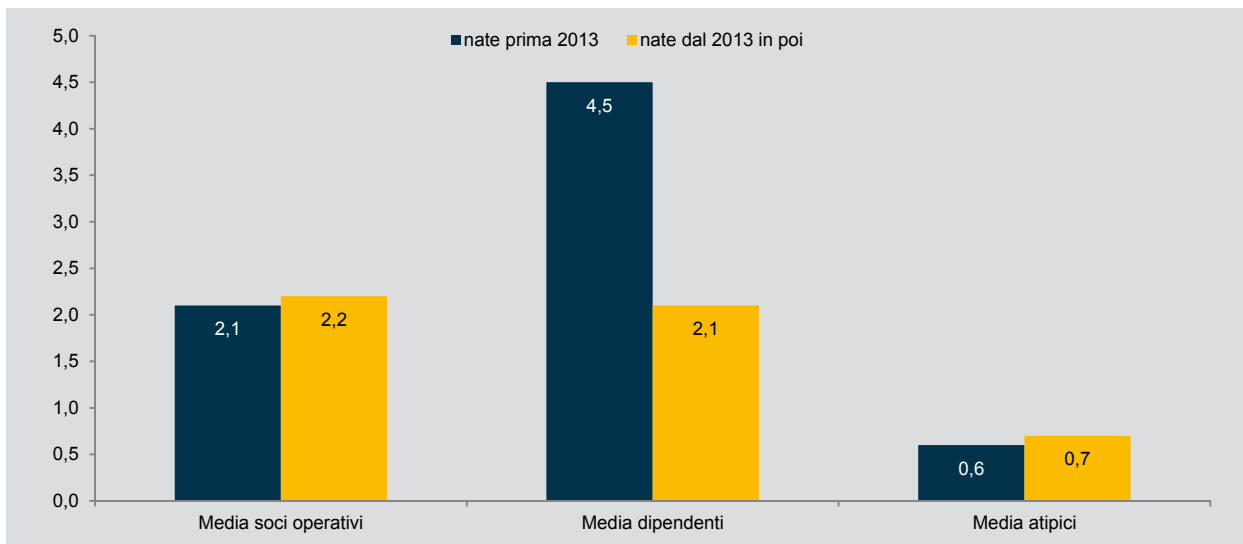
Circa un quarto delle startup fa ricorso a personale atipico per svolgere le proprie attività; in particolare, due imprese su tre si avvalgono anche di lavoro dipendente. Tra il personale atipico la tipologia più ricorrente è quella dei lavoratori a progetto (46 per cento del totale), mentre risulta poco diffuso il ricorso a lavoro somministrato o interinale (solo il 2,7 per cento).

Le startup fondate successivamente all'entrata in vigore della policy (l'82 per cento dei rispondenti) hanno una struttura occupazionale simile alle imprese costituite precedentemente in termini di soci operativi. Il numero di dipendenti è, invece, maggiore tra imprese già esistenti al momento dell'entrata in vigore della legge (4,5 dipendenti contro il 2,1 delle imprese nate successivamente), com'è logico attendersi per imprese più mature (Figura 2.7).

<sup>5</sup> Per "dipendenti" si intendono tutti coloro che lavorano (dirigenti, impiegati e operai a tempo determinato e indeterminato, apprendisti) e gli stagisti tirocinanti. Il personale atipico comprende invece i somministrati, i collaboratori a progetto, i distaccati e altre tipologie.



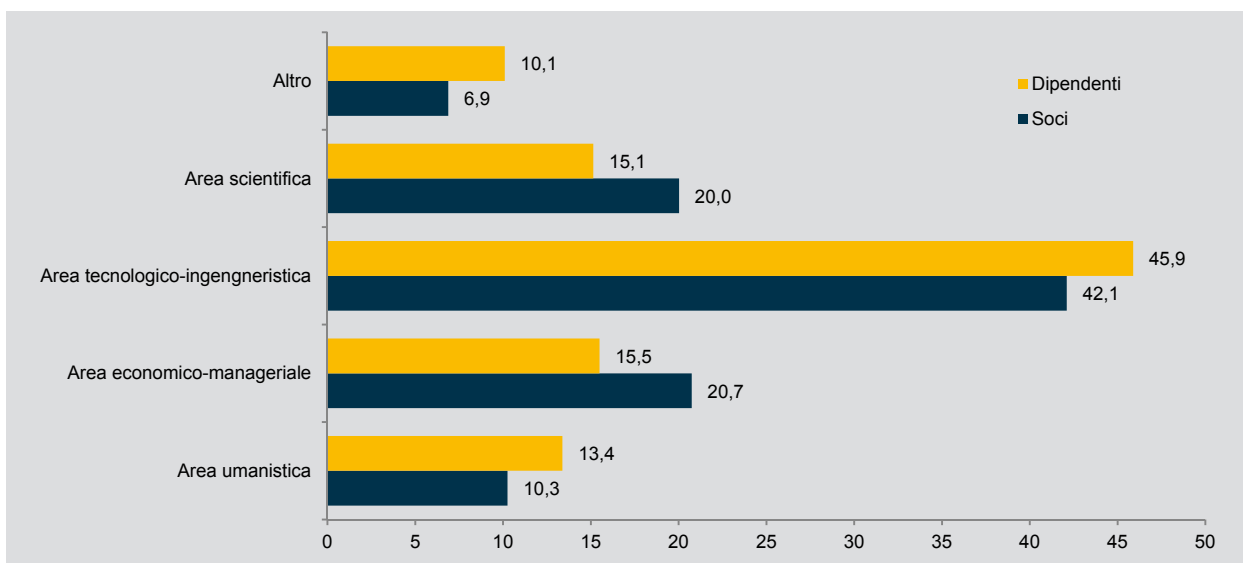
**Figura 2.7 - Dimensioni medie in termini di soci operativi, lavoratori dipendenti e atipici per anno di costituzione delle startup - Anno 2015 (valori percentuali)**



Il 48 per cento dei dipendenti ha un'età compresa tra i 25 e i 34 anni. Diversamente da quanto rilevato tra i soci, il titolo di studio più diffuso è la licenza di scuola media superiore (28 per cento). Considerando la forza lavoro totale delle startup (soci e dipendenti), il 66 per cento ha conseguito almeno una laurea.

La maggior parte delle startup assume personale proveniente dalle aree professionali tecnologico-ingegneristiche (45,9 per cento dei dipendenti proviene da tale ambito), seguono a distanza gli occupati che provengono dall'area economico-manageriale (15,5 per cento) (Figura 2.8).

**Figura 2.8 - Soci e dipendenti per area disciplinare - Anno 2015 (valori percentuali)**



Così come per i soci, anche tra i dipendenti è forte il radicamento territoriale: l'80 per cento di essi svolge il proprio lavoro in imprese residenti nello stesso territorio in cui hanno svolto le precedenti esperienze lavorative o di formazione.

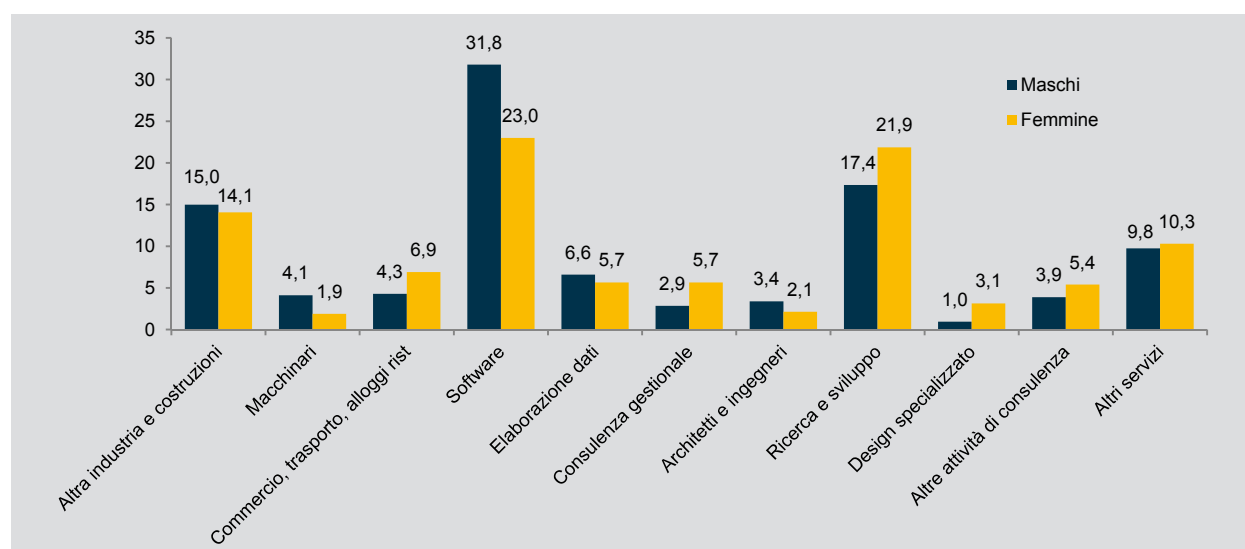
Il 79 per cento dei dipendenti rispondenti ritiene che l'attività svolta sia coerente con il percorso di studi svolto. Da notare come la coerenza fra background educativo e mansione svolta dai dipendenti delle startup aumenti all'aumentare del livello di formazione, passando da un minimo del 51 per cento nel caso della licenza di scuola media inferiore a un massimo del 94 per cento per i titolari di dottorato.

### 2.3 Differenziali territoriali e settoriali nelle caratteristiche degli *startupper*

L'analisi delle caratteristiche demografiche dei soci delle startup, realizzata nel paragrafo 2.1, viene approfondita in questa sezione, che analizza le eventuali differenze tra le imprese a seconda del territorio e del settore in cui operano.

Per quanto riguarda le differenze di genere, i settori in cui si rileva la maggiore concentrazione relativa di soci uomini sono Software, Macchinari e Architetti e ingegneri. Al contrario, i soci di genere femminile risultano relativamente più concentrati nella Ricerca e sviluppo, nella Consulenza gestionale, nel Commercio e nel Design specializzato (Figura 2.9).

Figura 2.9 - Soci maschi e femmine per settore di attività economica della startup (composizioni percentuali di genere per settori)



Per quanto riguarda le differenze di età dei soci, i settori in cui si rileva una concentrazione molto elevata di “maturi” (over 45) rispetto ai “giovani adulti” (under 35) sono i Macchinari, le Altre attività di consulenza, le Altre industrie e costruzioni (Figura 2.10).

Altri settori in cui la concentrazione di “maturi” è rilevante sono la Ricerca e sviluppo, la Consulenza gestionale e gli Architetti e ingegneri. Minori differenze di età si riscontrano nel Commercio, Software e Altri servizi, mentre solo nel caso dell'Elaborazione dati e del Design specializzato la concentrazione relativa di “giovani adulti” supera quella dei “maturi”.

Per quanto riguarda le differenze di genere, le aree territoriali in cui si riscontra la maggiore concentrazione relativa di soci maschi rispetto alle controparti femminili sono le regioni del Nord, mentre al Centro e al Sud si riscontra la maggiore concentrazione relativa di soci di genere femminile (Figura 2.11).

Figura 2.10 - Soci "giovani adulti" (25-34) e "maturi" (45-64) per settore di attività economica (composizioni percentuali)

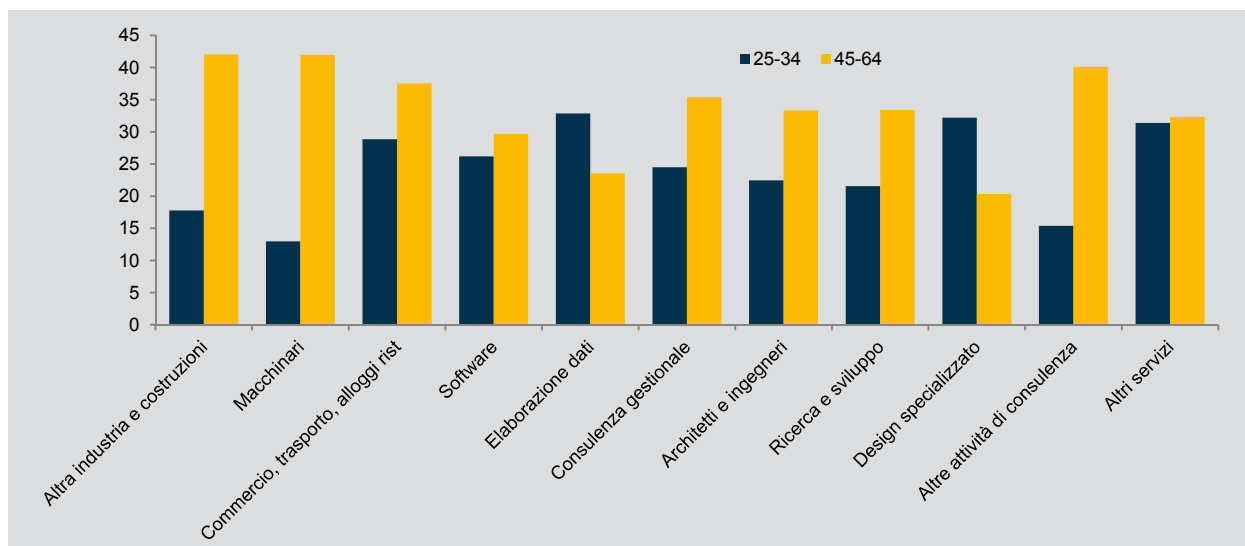
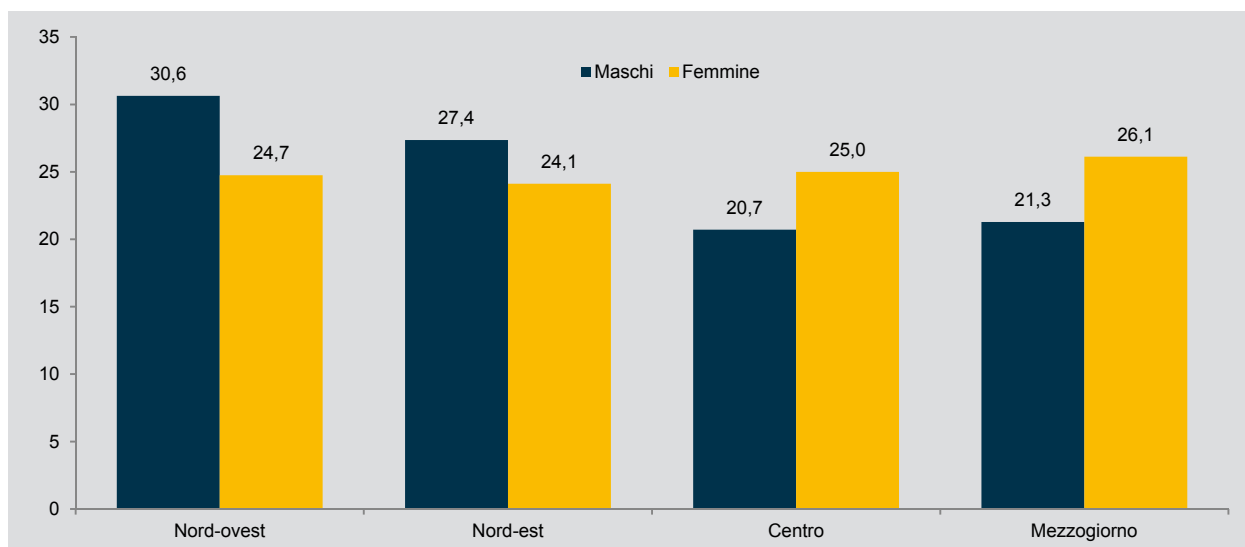


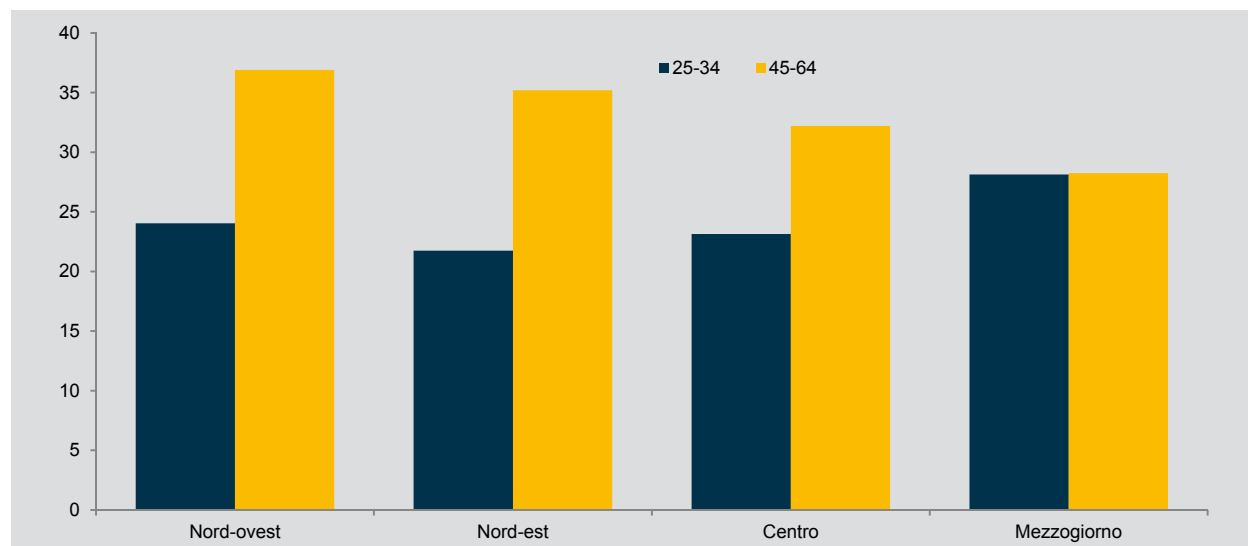
Figura 2.11 - Soci maschi e femmine per ripartizione territoriale di localizzazione delle startup (composizioni percentuali)



L'analisi comparata delle distribuzioni dei soci per genere, settore di attività economica delle startup e classi di età mostra che quasi il 10 per cento dei soci di genere femminile opera nel settore del Software e ha una età compresa tra i 35 ed i 44 anni, cui corrisponde il 12,4 per cento dei soci maschi coetanei impiegati nello stesso settore. La maggiore concentrazione relativa di soci maschi si rileva nello stesso settore per la classe di età più senior (45-64 anni), in cui la quota di soci femmine rispetto al totale soci femmine presenti nel campione dei rispondenti è pari al 6,3 per cento, più bassa di 3 punti percentuali rispetto ai soci maschi.

Una maggiore incidenza di soci donna si rileva, invece, nel settore della Ricerca e sviluppo, dove si concentra l'8,5 per cento dei soci di genere femminile con un'età compresa tra 35 ed i 44 anni, una quota maggiore rispetto a quella dei soci maschi di analoga età operanti nello stesso settore (6,3 per cento).

Figura 2.12 - Soci “giovani adulti” (25-34) e “maturi” (45-64) per ripartizione territoriale di localizzazione della startup (composizioni percentuali)



La medesima distribuzione si rileva nello stesso settore considerando la classe di età più giovane (25-34 anni), in cui i soci donna (6,5 per cento) rappresentano una quota superiore rispetto agli uomini (3,3 per cento).

Per quanto riguarda le differenze di età dei soci, si rileva una concentrazione molto elevata di “maturi” rispetto ai “giovani adulti” nelle regioni del Nord-est e del Nord-ovest, seguite, seppur con differenze meno accentuate, dal Centro. Tra le startup residenti nelle regioni del Mezzogiorno si rileva, invece, un sostanziale bilanciamento tra “maturi” e “giovani adulti” (Figura 2.12).

## I PROFILI SOCIOECONOMICI E MOTIVAZIONALI DEI SOCI DELLE STARTUP INNOVATIVE: UN'ANALISI MULTIVARIATA

Nel presente capitolo sono state analizzate le caratteristiche socioeconomiche dei soci delle startup, nonché le motivazioni che li hanno portati ad avviare un'impresa innovativa.

Al fine di considerare congiuntamente tutti gli aspetti più rilevanti per l'analisi, si è utilizzato un metodo statistico di classificazione dei dati di tipo multivariato denominato cluster analysis. Questa metodologia di analisi dei dati consente di individuare le principali caratteristiche che contraddistinguono i differenti raggruppamenti di unità individuati dall'algoritmo di calcolo, per descriverne poi le caratteristiche salienti nella forma di profili di sintesi.

Per quanto riguarda l'analisi dei profili socioeconomici dei soci delle startup (4.363 soci relativi alle 2.250 imprese rispondenti alla rilevazione), la cluster analysis ha individuato cinque raggruppamenti sulla base delle seguenti variabili sociodemografiche: genere, età, titolo di studio, conoscenza di almeno una lingua straniera ed esperienza all'estero (Prospetto 1).

**Prospetto 1 - Valori medi delle variabili socioeconomiche nell'ambito dei raggruppamenti definiti dalla cluster analysis**

Cluster	n	eta35	genere	<=scuole medie	dipl-umanistico	dipl-scientifico	laurea-uman	laurea-scientif	conosc lingua str	esper estero
1	1.023	0,344	0,920	0,014	0,033	0,158	0,055	0,749	0,943	0,261
2	2.013	0,747	0,913	0,007	0,062	0,190	0,198	0,233	0,974	0,767
3	476	0,170	0,492	0,002	0,016	0,002	0,870	0,085	0,958	0,714
4	594	0,968	0,551	0,130	0,310	0,136	0,165	0,143	0,515	0,035
5	257	0,035	0,887	0,031	0,405	0,008	0,028	0,095	0,891	0,829
<b>medie</b>	<b>4.363</b>	<b>0,699</b>	<b>0,818</b>	<b>0,026</b>	<b>0,095</b>	<b>0,144</b>	<b>0,209</b>	<b>0,303</b>	<b>0,898</b>	<b>0,547</b>

Il primo raggruppamento è costituito da oltre 1.000 soci, che rappresentano il 23,4 per cento del totale. Sono per lo più giovani (il 65,6 per cento ha età inferiore a 35 anni), uomini (circa il 92 per cento) e istruiti, poiché l'80 per cento ha una laurea. Il 74,8 per cento possiede una laurea in materie scientifiche, percentuale significativa se si considera che in termini medi i laureati in materie scientifiche sono il 30 per cento. Solo una minoranza dei soci appartenenti a questo profilo ha un'esperienza all'estero (solo il 26 per cento), sebbene il 94,3 per cento conosca almeno una lingua straniera.

Il secondo cluster include oltre 2.000 soci (circa il 46 per cento) per lo più uomini (solo il 9 per cento sono donne), senior (il 74,6 per cento ha un'età superiore ai 35 anni) e meno istruiti rispetto al primo gruppo (il 43 per cento ha una laurea, di cui il 23 per cento in materie scientifiche). Essi si caratterizzano anche per un'elevata conoscenza delle lingue straniere (il 97,3 per cento conosce più di una lingua straniera) e per una significativa diffusione d'esperienza all'estero (76,7 per cento).

Il terzo gruppo è caratterizzato per lo più da donne (il 51 per cento, su un insieme di 476 soci), giovani (l'82,9 per cento ha un'età inferiore a 35 anni) e istruite (l'86,9 per cento ha una laurea in materie umanistiche). I soci appartenenti a questo cluster conoscono più di una lingua straniera (95,8 per cento) e una percentuale significativa vanta un'esperienza all'estero (71,4 per cento).

Il quarto cluster, che rappresenta il 14 per cento del totale dei soci, accomuna soci per lo più donne, senior (96,7 per cento), meno istruiti (per lo più diplomati, i laureati sono poco più del 30 per cento), con bassa conoscenza di lingue straniere e esperienza all'estero poco diffusa (3 per cento dei soci).

Il quinto profilo, più piccolo in termini di numerosità (257 soci) individua giovani (il 96,4 per cento ha un'età inferiore a 35 anni), uomini (circa 88,7 per cento), diplomati (il 41,2 per cento, i laureati rappresentano

solo il 12,3 per cento), che nell'82,8 per cento dei casi hanno almeno un'esperienza all'estero e conoscono più di una lingua straniera (89,1 per cento).

Per quanto riguarda l'analisi dei profili motivazionali dei soci alla costituzione delle startup innovative, la cluster analysis ha individuato tre raggruppamenti sulla base delle motivazioni dichiarate nel questionario (esse sono la creazione di una impresa di successo ad elevata redditività, il desiderio di creare un lavoro autonomo, di realizzare prodotti/servizi innovativi, mettere in pratica ricerche universitarie, utilizzare agevolazioni fiscali, monetarie etc., trovare un'occupazione, o altre motivazioni). (Prospetto 2).

**Prospetto 2 - Risultati cluster analysis sulle motivazioni che hanno spinto gli startupper ad avviare una impresa**

Cluster	n	elevata redd	lavorare auton	prod. Serv/innova	ricerca/univer	agevolaz. fisc	trovare occupaz	altro
1	1.655	0,401	0,578	0,932	0,094	0,089	0,078	0,024
2	484	0,097	0,217	0,171	0,279	0,048	0,329	0,184
3	2.162	0,902	0,073	0,767	0,348	0,071	0,046	0,034
<b>medie</b>	<b>4.363</b>	<b>0,618</b>	<b>0,284</b>	<b>0,763</b>	<b>0,243</b>	<b>0,076</b>	<b>0,090</b>	<b>0,047</b>

Dall'analisi di classificazione multivariata emergono tre distinti profili. Il primo rappresenta il 38 per cento del totale: gli appartenenti desiderano soprattutto realizzare prodotti e servizi innovativi (93,2 per cento) e, in secondo luogo, avere un lavoro autonomo (57,8 per cento). Il secondo profilo, con diffusione più limitata (solo l'11 per cento dei soci totali), riguarda i soci che hanno principalmente desiderio di trovare un'occupazione (32,8 per cento). Il terzo profilo accomuna la maggior parte dei soci (2162 soci, il 49,5 per cento del totale), per cui la motivazione più forte è quella di creare un'impresa di successo ad elevata redditività (90,1 per cento), seguita dal desiderio di realizzare prodotti e servizi innovativi (76,7 per cento) e di mettere in pratica ricerche universitarie (34,8 per cento), percentuale significativa se si tiene conto che in termini medi il valore si attesta al 24,2 per cento.

Nel complesso i soci delle startup sembrano rispecchiare profili di carattere socioeconomico piuttosto eterogenei e sono stati indotti a intraprendere una nuova attività imprenditoriale di tipo innovativo da motivazioni molto varie. Il raggruppamento più ampio (quasi il 50 per cento del totale dei soci), tuttavia, sembra essere spinto da motivazioni di carattere strettamente imprenditoriale e da una notevole spinta all'innovazione alimentata dalle idee innovative sviluppate durante il percorso di formazione accademica e professionale.





### 3. FONTI E DINAMICHE DI FINANZIAMENTO<sup>1</sup>

#### Sommario

La seconda parte dell'indagine ruota intorno a uno dei temi centrali nel dibattito specialistico e nelle politiche pubbliche sulle startup, tanto in Italia quanto all'estero: l'accesso alla finanza. La prima sezione affronta la questione in modo indiretto, fotografando la composizione delle compagini sociali delle startup all'atto di costituzione e al momento dell'effettuazione della rilevazione, in modo da descrivere i flussi tanto in entrata quanto in uscita, sia dal punto di vista quantitativo – numero di soci – che qualitativo – categoria d'appartenenza degli stessi. Analogamente, la seconda sezione si propone di misurare come le fonti di finanziamento – risorse proprie, credito bancario, partecipazione di investitori in capitale di rischio, fondi pubblici – varino nel tempo, man mano che l'impresa si consolida. La terza sezione approfondisce l'orientamento psicologico dei fondatori verso le diverse forme di finanziamento, mettendo un particolare accento sul dualismo tra ricorso al debito e all'*equity* e rilevando il livello di soddisfazione degli *startupper* rispetto al livello di copertura finanziaria raggiunto. La quarta sezione rileva infine la presenza di rapporti di collaborazione con incubatori o altri attori economici e consente di misurare le tempistiche entro cui le startup effettuano la loro prima vendita commerciale.

#### Abstract

This chapter focuses on access to finance, a topic of utmost interest in academic and public debate on startups, in Italy just like anywhere else. At first, the issue is investigated by describing changes in the composition of the companies' structure, both at time of founding and at time of data collection, in order to track entry and exit patterns of different types of shareholders. The questionnaire then explores how the various kinds of internal and external financial sources typically used by startups – own funds, bank loans, equity investment, public funding – are distributed and change in relevance over time. Further questions try to assess startup founders' proneness to different sources of finance, especially with reference to the preferred choice between debt and equity, and the extent to which their financial needs are met. Lastly, the survey asks startupper to report on any partnership in existence with business incubators and other companies, and examines how long startups take to enter the market.

---

<sup>1</sup> Hanno collaborato alla stesura del presente capitolo Enrico Martini, Roberto Volpe e Mattia Corbetta (paragrafi 3.1, 3.2, 3.3 e 3.4) e Barbara Gentili (paragrafo 3.5).

### 3.1 Chi entra e chi esce: come si evolvono le compagini sociali

La maggior parte delle startup innovative coinvolge, al momento della fondazione, un nucleo di soci relativamente ristretto. Nel 43 per cento dei casi le startup innovative intervistate sono state fondate al massimo da 2 persone fisiche; nel 35,8 per cento dei casi i *founder* erano 3 o 4. Da registrare inoltre una quota significativa di startup “unipersonali” (10,1 per cento). Si contano però anche alcune centinaia di startup con più di 5 *founder* (21,1 per cento), con una piccola minoranza (2 per cento) che ne ha addirittura più di 10.

Una quota particolarmente elevata di imprese con meno di due *founder* si riscontra nel settore manifatturiero; è inoltre interessante notare che lo stesso vale anche per la maggior parte delle startup che hanno fatturato oltre 500mila euro nell'ultimo anno (50,6 per cento). Non ci sono invece differenze significative tra le startup intervistate costituite prima dell'entrata in vigore della normativa (periodo 2010-2012) e quelle costituite successivamente (periodo 2013-2015).

L'indagine si proponeva di descrivere la composizione della compagine sociale non solo in corrispondenza con la costituzione dell'impresa, ma anche al momento della rilevazione, in modo da analizzare i flussi in entrata e in uscita. Trattandosi di imprese ancora in fase di startup, con pochi anni di vita alle spalle, è lecito supporre che le dinamiche di turnover possano mantenersi contenute: tuttavia si osserva che il 22,8 per cento delle startup ha già fatto registrare la fuoriuscita di un socio fondatore, mentre il 26 per cento ha già conosciuto l'ingresso di un nuovo soggetto. Più in dettaglio, a fronte di una quota pari al 77,2 per cento delle startup che non ha visto perdere nessun socio dall'atto di fondazione, si osserva che nel 10,8 per cento dei casi si è verificata la fuoriuscita di un componente, nel 9,9 per cento da 2 a 4 componenti. Simile discorso vale per l'ingresso di nuovi soci in seguito alla fondazione: il fenomeno non è stato registrato nel 74 per cento dei casi; nel 10,4 per cento dei casi è entrato un solo nuovo componente, nel 10,5 per cento da 2 a 4; nel 5 per cento dei casi l'impresa aveva accolto nella propria compagine oltre 5 nuovi soci; in una trentina di casi (1,5 per cento) più di dieci (Tavola 3.1).

**Tavola 3.1 - Soci fondatori, usciti e subentrati nella compagine sociale della startup - Anno 2015 (valori percentuali)**

	Soci fondatori	Soci usciti	Soci subentrati
Nessuno	--	77,2	74,0
1	13,7	10,8	10,4
2	29,3	5,6	6,0
3-4	35,8	4,3	4,5
5-10	19,1	1,8	3,5
Oltre 10	2,0	0,3	1,5
Totale	100,0	100,0	100,0

Si rileva una correlazione positiva tra turnover dei soci e maturità dell'impresa, sia in termini di anni di attività che di valore della produzione. La percentuale di soci in uscita cresce visibilmente all'aumentare dei volumi di produzione dell'impresa, passando dal 23,1 per cento nelle imprese più piccole, con produzione fino a 100mila euro, al 32,3 per cento in quelle con produzione superiore a 500mila. Per i nuovi ingressi, la percentuale è pari al 26,5 per cento per le imprese più piccole, ma tocca il 40,9 per cento tra le startup innovative con produzione superiore a 500mila euro. Simili tendenze si rilevano anche tra le imprese più anziane della popolazione intervistata, ossia quelle costituite prima dell'entrata in vigore della normativa: il 33,3 per cento ha visto l'uscita di almeno un *founder*, il 40,1 per cento l'ingresso di almeno un nuovo socio.

## 3.2 I soggetti finanziatori delle startup

Come si è detto, questa sezione della rilevazione intende fotografare la composizione delle risorse finanziarie che alimentano le startup innovative italiane in due momenti distinti, ossia all'atto della fondazione dell'impresa e al momento stesso della compilazione del questionario, con riguardo non solo al numero dei soci ma anche alla loro natura. I tipi di fonti di finanziamento presi in considerazione sono i seguenti:

- le risorse proprie dei soci fondatori;
- le donazioni da parte di cosiddetti *family and friends*: parenti o amici dell'imprenditore che finanziano il capitale della startup pur non entrando nella sua compagine societaria;
- programmi di finanziamento pubblici, distinti tra bandi a carattere nazionale (come il programma *Smart&Start Italia*), regionale o locale;
- investimenti in capitale di rischio (*equity*) da parte di soggetti privati, tra cui si annoverano fondi di *venture capital* e *business angel*, ma anche l'acquisizione di quote da parte di altre aziende (che in senso lato potremmo chiamare *corporate venture capital*);
- infine, il ricorso al credito bancario, la tradizionale fonte di finanziamento per le PMI italiane.

La rilevazione in particolare mira a osservare l'importanza relativa (da 0 a 100 per cento) che la singola fonte di finanziamento ha avuto per l'avvio e lo sviluppo dell'iniziativa imprenditoriale. Le distribuzioni di frequenza, distinte per classi (rispettivamente, 1-25 per cento, 25-50 per cento, 50-75 per cento, 75-99 per cento e 100 per cento del finanziamento complessivo) sono analizzate nel seguito e presentate nelle due tabelle di riepilogo (Tavola 3.2 e Tavola 3.3) al termine di questo paragrafo.

### 3.2.1 Risorse proprie

All'atto della fondazione le startup innovative hanno fatto ricorso prevalentemente alle risorse proprie dei soci: nel 73,2 per cento queste hanno coperto il totale delle fonti necessarie all'avvio. È il Nord-ovest, con il 75,2 per cento, l'area geografica in cui prevale questa fonte di finanziamento; valori vicini all'80 per cento si riscontrano anche per le società che operano nel campo della consulenza gestionale

Le imprese avviate con risorse finanziarie diverse da quelle proprie dei soci sono una parte minoritaria, ma comunque non irrilevante: il 5,7 per cento dei rispondenti ha dichiarato di non aver fatto ricorso a mezzi economici personali. La quota è superiore alla media per le imprese del Nord-est (6,5 per cento); da notare inoltre come il 10,2 per cento delle imprese con oltre 10 addetti sia stato costituito senza ricorrere affatto a risorse proprie.

Al momento della somministrazione del questionario le startup continuano in prevalenza a ricorrere a risorse proprie per finanziare la propria idea imprenditoriale: nel 57,5 per cento dei casi per il totale delle fonti utilizzate, per il 68,4 per cento per una quota maggioritaria. La quota è più alta per le imprese del Centro (74,3 per cento). Interessante osservare come le startup innovative con il valore della produzione più elevato (superiore a 500mila euro) si siano finanziate prevalentemente con capitale proprio in proporzione minore rispetto alle imprese che fatturano di più (60,8 per cento, contro il 66,5 per cento delle imprese con produzione fino a 100mila e il 64,7 per cento delle imprese da 100 a 500mila euro).

Con il passare del tempo, la quota di imprese che ricorrono esclusivamente o prevalentemente a risorse proprie tende a riassorbirsi: alla data della rilevazione il 9,8 per cento delle imprese intervistate opera senza ricorrere affatto al capitale dei soci. Rientrano in questa tipologia il 14 per cento delle startup nate prima dell'entrata in vigore della normativa loro dedicata, e il 13,1 per cento delle imprese con produzione superiore a 500mila euro.

### 3.2.2 Donazioni di family and friends

Dall'analisi condotta si rileva che il contributo di *family and friends*, ossia le donazioni di parenti e amici, risulta essere una fonte finanziaria di importanza residuale nella fase costitutiva delle startup italiane: nel 95,7 per cento dei casi le imprese non hanno fatto ricorso a tale fonte. Anche se sempre molto ridotta, la quota delle imprese che invece hanno fatto ricorso a tali risorse è più elevata al Nord-ovest (4,9 per cento), per le startup che operano nel commercio e turismo (8,1 per cento) nelle imprese con minore fatturato (5,5 per cento delle imprese fino a 100mila euro).

Nelle fasi successive questa fonte di finanziamento assume una rilevanza ancora più limitata: al momento dell'invio del questionario solo il 3 per cento dei rispondenti la menzionava nel proprio mix di finanziamento. È certamente possibile assumere che *family and friends* preferiscano un coinvolgimento diretto come soci nell'esperienza imprenditoriale, e che solo in casi rari si limitino al ruolo di meri donatori.

### 3.2.3 Finanziamento pubblico nazionale e regionale

I finanziamenti pubblici nazionali sono stati utilizzati per dare avvio all'idea imprenditoriale solo da una piccola frazione dei rispondenti, il 3 per cento. Una quota leggermente più elevata è riscontrabile per i finanziamenti di origine regionale/locale, di cui hanno beneficiato il 7,7 per cento delle startup innovative.

Le imprese che hanno fatto ricorso a tali risorse sono più numerose al Sud: l'8,5 per cento delle startup ha fatto ricorso a risorse pubbliche nazionali, il 10 per cento a risorse locali/regionali. Fra le imprese costituite prima dell'entrata in vigore della normativa sono più frequenti, rispetto alla media del campione, quelle che hanno ottenuto risorse locali (11,2 per cento). Il 3,7 per cento delle imprese con fatturato inferiore a 100mila euro ha fatto ricorso a risorse pubbliche nazionali e il 9,2 per cento a risorse regionali (l'8,9 per cento delle imprese con produzione da 100 a 500mila euro e il 3,9 per cento di quelle con fatturato superiore a 500mila).

Nelle fasi successive alla fondazione, la percentuale di startup che ha ricevuto fondi nazionali aumenta di qualche punto percentuale, salendo al 5,6 per cento; la percentuale corrispondente per i finanziamenti regionali e locali è l'8,7 per cento. La quota delle imprese che hanno fatto ricorso a risorse pubbliche rimane più elevata al Sud (10,7 per cento risorse nazionali, 10 per cento locali/regionali), ma un buon 9,7 per cento di startup innovative del Nord-ovest ha ricevuto una quota di finanziamento locale. Inoltre, il 7,5 per cento delle startup che svolgono principalmente attività di ricerca scientifica ha ricevuto fondi nazionali.

Da segnalare come le percentuali più elevate di raccolta di fondi nazionali e regionali si registrino tra le imprese più mature. Le società costituite prima dell'entrata in vigore della normativa primaria hanno fatto ricorso alle risorse pubbliche sia di fonte nazionale (7,7 per cento) che locale (12,2 per cento), con percentuali significativamente più elevate del valore medio; ben il 17 per cento fra le imprese con fatturato superiore a 500mila euro ha fatto ricorso a risorse pubbliche locali.

### 3.2.4 Investimento in equity da privati

Solo l'8,2 per cento delle startup innovative ha ricevuto in fase di costituzione finanziamenti in *equity* da società di *venture capital*, *business angel* o altre imprese. C'è però un 5 per cento (che sale al 6,3 per cento nel Nord-ovest) che ha dato inizio all'attività con un capitale di rischio in maggioranza o del tutto proveniente da investitori privati.

Il numero delle imprese avviate anche grazie all'iniezione di capitale di rischio di altre persone giuridiche è relativamente più elevato per le imprese localizzate nel Nord del Paese (nel Nord-ovest si registra un 9,3 per cento e nel Nord-est un 9,6 per cento), per quelle che operano nel commercio e turismo (13,5 per cento), nell'elaborazione dati (12,6 per cento), nell'elaborazione di software (9,7 per cento) e per le imprese costituite dal 2010 al 2012 (11,2 per cento). Questa quota è poi particolarmente elevata per le startup innovative con oltre 10 addetti (18,2 per cento).

Anche al momento della rilevazione la quota di imprese che aveva ricevuto nuovo capitale di rischio da privati non superava il 11,2 per cento. C'è però una frazione di imprese, il 7,2 per cento de totale, che opera con finanze in maggioranza provenienti da investitori esterni. Particolarmente attraenti per il mercato degli investitori in capitale di rischio sembrano essere le startup del Nord-ovest (il 14,4 per cento ha ricevuto fondi, il 10,2 per cento per una quota di maggioranza), e le imprese costituite tra 2010 e 2012 (17,5 per cento, 12,4 per cento in maggioranza). Da notare inoltre che investimenti in capitale di rischio sono registrati da un buon 15 per cento delle startup innovative con fatturato superiore a 500mila euro e addirittura dal 27 per cento delle imprese con più di 10 addetti. I dati confermerebbero che i *venture capitalist* preferiscono investire nelle imprese startup più grandi e già presenti sul mercato.

### 3.2.5 Accesso al credito bancario

La gran parte delle startup innovative (il 91,5 per cento) ha avviato l'attività senza fare uso di finanziamenti bancari. Le imprese che hanno fatto ricorso al momento della fondazione a finanze in maggioranza provenienti dalle banche è pari appena al 4 per cento, in prevalenza nel Nord-est (5,8 per cento), in misura minore nel Mezzogiorno (2,4 per cento). Si tratta di una fonte significativa in fase d'avvio solo per le startup con fatturato tra 100mila e 500mila euro (oltre il 10 per cento) e per alcuni settori economici, come l'industria meccanica (16,4 per cento).

Al momento della rilevazione, la percentuale di startup innovative rispondenti che ha avuto accesso al credito bancario era cresciuta a circa un quarto del totale (25 per cento). C'è un 11,8 per cento di casi in cui i prestiti bancari costituivano una quota maggioritaria delle fonti utilizzate; sono le imprese con il maggior fatturato a registrare la proporzione più elevata (18,9 per cento). In generale, dai dati appare evidente che maggiore è la maturità dell'impresa e più è probabile che abbia ricevuto finanziamenti bancari. Una startup su tre (32,5 per cento) tra quelle costituite prima dell'entrata in vigore della normativa ha ricevuto un finanziamento, contro il 23,4 per cento delle nate nel 2013-2015. Tale percentuale cresce visibilmente all'aumentare del fatturato, passando dal 21,5 per cento delle imprese, con produzione fino a 100mila euro, al 49,7 per cento di quelle con produzione superiore a 500mila euro. La quota delle imprese che hanno accesso al credito è molto elevata per le imprese da 10 a 49 addetti (50 per cento).

Tavola 3.2 - Fonti finanziarie al momento della fondazione della startup - Anno 2015 (valori percentuali)

Quota % del capitale	Risorse proprie	Donazione da family, friends e fools	Finanziamento pubblico nazionale	Finanziamento pubblico regionale/locale	Investimento in equity da privato*	Prestito bancario
0	5,7	95,7	97,0	92,3	91,8	91,5
1-25	7,5	1,4	0,4	2,3	1,9	2,0
26-50	7,4	1,5	1,0	1,9	1,3	2,4
51-75	2,8	0,1	1,1	1,4	0,8	1,6
76-99	3,4	0,5	0,3	1,9	1,3	1,5
100	73,2	0,8	0,1	0,2	2,9	1,0
TOTALE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

\* Venture capital, business angel, azienda, altro.

Tavola 3.3 - Fonti finanziarie al momento della compilazione del questionario - Anno 2015 (valori percentuali)

Quota % del capitale	Risorse proprie	Donazione da family, friends e fools	Finanziamento pubblico nazionale	Finanziamento pubblico regionale/locale	Investimento in equity da privato*	Prestito bancario
0	9,8	96,9	94,4	91,3	88,8	74,9
1-25	11,1	1,5	1,7	3,9	1,9	6,0
26-50	10,7	0,7	2,1	2,9	2,0	7,2
51-75	5,4	0,1	1,2	0,9	1,4	4,4
76-99	5,5	0,4	0,4	0,5	2,3	4,7
100	57,5	0,4	0,2	0,5	3,6	2,8
TOTALE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

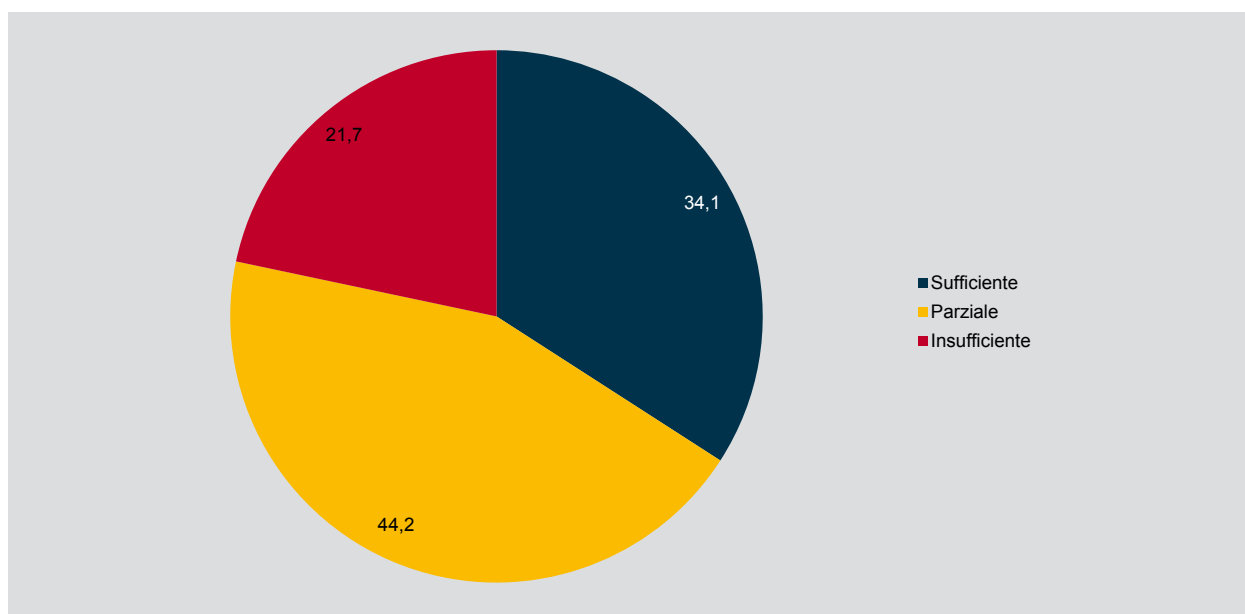
\* Venture capital, business angel, azienda, altro.

### 3.3 Le fonti di finanziamento e il ruolo nello sviluppo delle startup

Gli *startupper* italiani sono in prevalenza soddisfatti della dotazione finanziaria a loro disposizione. Per contro, il 44,2 per cento delle startup innovative dichiara che il proprio fabbisogno finanziario è solo parzialmente coperto. Nel 34,1 per cento dei casi le risorse attuali vengono percepite come pienamente sufficienti. Questo dato, tuttavia, presenta una notevole variabilità regionale: al Nord-ovest si riscontra il maggior numero di startup soddisfatte della copertura del proprio fabbisogno finanziario (38,4 per cento); mentre nel Mezzogiorno la percentuale di soddisfatti scende al 29,4 per cento.

La quota di coloro che si dichiarano pienamente soddisfatti cresce con l'aumentare del valore della produzione dell'impresa: rappresenta il 56 per cento delle startup che superano i 500mila euro, contro il 28,8 per cento di quelle che hanno prodotto meno di 100mila euro. Similmente, dal momento che le imprese costituite prima del 2013 tendono a presentare fatturati più alti, un buon 40,4 per cento di esse si dichiara pienamente soddisfatto delle risorse a propria disposizione. A livello settoriale, la quota dei pienamente soddisfatti è più elevata nelle startup innovative che operano nel settore della consulenza e nella ricerca, con valori nettamente superiori al 40 per cento.

Figura 3.1 - Copertura del fabbisogno finanziario della startup - Anno 2015 (valori percentuali)

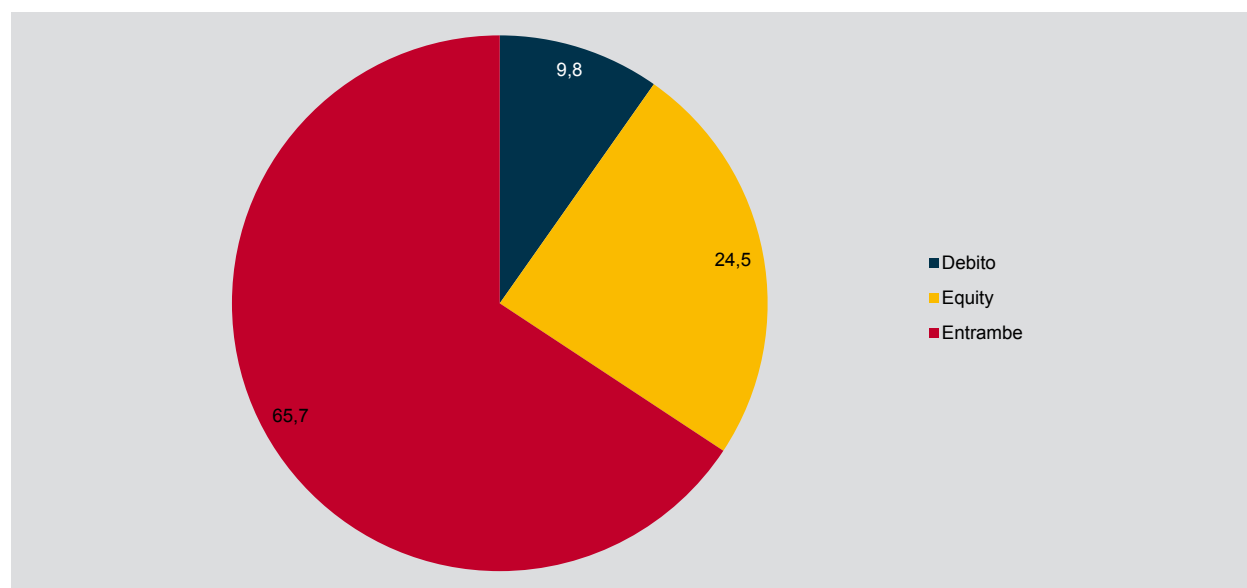




Soltanto nel 21,7 per cento dei casi l'imprenditore ritiene che la disponibilità finanziaria della startup innovativa sia del tutto insufficiente. La quota degli insoddisfatti è relativamente superiore al Centro (24,1 per cento), nel settore dell'elaborazione dati (35,8 per cento) e nelle imprese con un fatturato inferiore a 100mila euro (24 per cento).

Alcune domande di questa sezione del questionario riguardano le preferenze e l'approccio degli imprenditori nella ricerca di diverse fonti di finanziamento. La dicotomia tra finanziamento in debito e in *equity*, seppure effettivamente rilevante solo per una parte limitata delle le startup partecipanti, viene indagata in modo articolato. Il 65,7 per cento delle 2.039 startup innovative che rispondono a questa domanda ritiene che il finanziamento ottimale di cui avrebbero bisogno dovrebbe derivare da un giusto mix tra *equity* e debito. Nel 24,5 per cento dei casi la fonte ideale è rinvenuta soltanto nell'*equity*. Interessante notare come l'11,6 per cento delle imprese che fatturano oltre 500mila euro siano propense a finanziarsi con immissione di nuovo capitale di rischio. Nel 9,8 per cento dei casi si vorrebbe acquisire esclusivamente risorse a debito e sono proprio le startup innovative con il fatturato più elevato a favorire maggiormente questa soluzione (14,4 per cento). Non ci sono differenze significative tra le startup costituite prima dell'entrata in vigore della normativa primaria e quelle costituite successivamente (Figura 3.2).

Figura 3.2 - Forma di finanziamento ideale per la startup - Anno 2015 (valori percentuali)

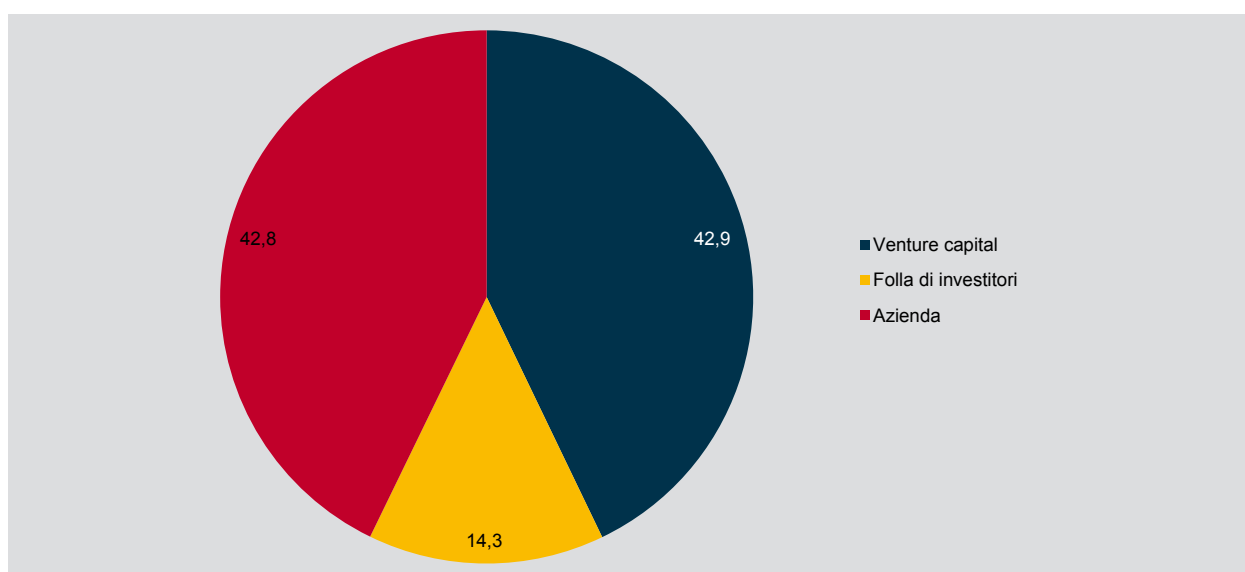


La grande maggioranza delle startup innovative è dunque interessata a offrire il proprio capitale di rischio agli investitori: ma che genere di investitori? Da questa domanda, cui ha risposto circa l'80 per cento delle startup intervistate, risulta che, nel caso in cui fosse possibile aprire il capitale a un investitore esterno, gli imprenditori preferiscono in misura quasi uguale l'intervento di un fondo di *venture capital* (42,9 per cento) o di un'azienda (42,8 per cento). Questa seconda possibilità viene ritenuta preferibile dalle imprese del Nord (46,9 per cento Nord-est, 44,8 per cento Nord-ovest). Inoltre, la quota delle imprese che auspicano l'intervento di un'azienda è più elevata per quelle che operano nell'industria meccanica (53,7 per cento), nella ricerca (46,8 per cento), nelle imprese costituite prima dell'entrata in vigore del decreto-legge 179/2012 (45,8 per cento) e tra quelle con un fatturato di media dimensione (100-500mila euro; 51,3 per cento).

Per contro, l'interesse per fondi *venture capital* è più elevato al Centro e al Sud (rispettivamente 46,2 per cento e 44,0 per cento), nell'Elaborazione dati (50,8 per cento) e Software (47,3), e tra le imprese con produzione più bassa (45,0 per cento).

Soltanto il 14,3 per cento delle startup innovative avvierebbe una campagna di *equity crowdfunding*. Sono le imprese localizzate al Sud a dichiararsi più propense a ricorrere a questa soluzione, il 18,1 per cento contro un minimo del 12,6 per cento registrato nel Nord-est. Tale strategia finanziaria riscuote maggiore interesse tra le imprese costituite nel triennio 2013-2015, ossia dopo l'entrata in vigore del regolamento sull'*equity crowdfunding* (15,1 per cento). Com'è presumibile, l'interesse ai portali web di raccolta di capitale diminuisce al crescere della classe di produzione dell'impresa intervistata (Figura 3.3).

Figura 3.3 - Tipo di investitore auspicato dalla startup - Anno 2015 (valori percentuali)



Anche se molte si dichiarano interessate, all'atto pratico non così di frequente le startup dichiarano di aver fatto passi concreti per aprire il proprio capitale di rischio. Dal momento della fondazione il 68,4 per cento delle imprese intervistate non ha cercato nuovi finanziamenti da *venture capital*, *business angel* o avviato campagne di *equity crowdfunding*; un altro 8,9 per cento non risponde alla domanda. La ricerca di nuove fonti di finanziamento alternative al credito bancario è stata relativamente più elevata tra le imprese più anziane (37,8 per cento), ma anche tra quelle con produzione fino a 100mila euro (34,4 per cento). Viceversa, le imprese con fatturato medio-alto sono le meno interessate a questa soluzione (72,1 per cento per le classi da 100 a 500mila e oltre 500mila).

Da notare invece che la maggioranza (53,8 per cento) delle imprese intervistate che in passato sono state localizzate presso un incubatore certificato ha cercato nuovi finanziamenti da *venture capital*, *business angel* o mediante campagne di *equity crowdfunding*.

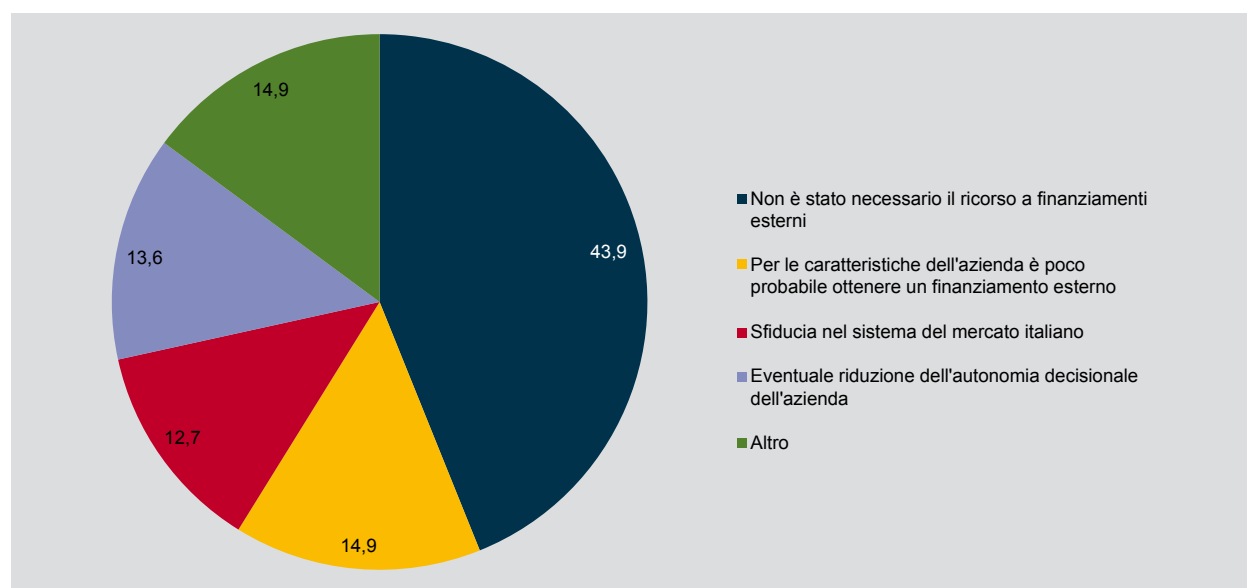
Nel 43,9 per cento dei casi le imprese che dichiarano di non cercare nuovo capitale di rischio ritengono di avere sufficienti risorse finanziarie per sviluppare la propria idea di business. Tale motivazione è in particolar modo elevata nelle imprese con fatturato superiore ai 500mila euro (47,6 per cento). Un'altra motivazione significativa è rappresentata dalla sfiducia dell'impresa nella possibilità di accedere al mercato del *venture capital*: il 14,9 per cento ha ritenuto poco probabile ottenere un apporto finanziario esterno a causa delle caratteristiche intrinseche al proprio business. Tale quota è pari al 23,3 per cento nelle imprese costituite nel triennio 2010-2012 e al 15,6 per cento nelle imprese più piccole.



Se l'indicatore precedente intendeva esprimere una valutazione sulle caratteristiche dell'impresa, è anche possibile che lo *startupper* non sia interessato o non abbia fiducia nello stesso mercato del *venture capital*: è il caso del 12,7 per cento dei rispondenti. Tale percezione risulta particolarmente elevata nel Nord-est (16,8 per cento); è invece molto più bassa nel Nord-ovest (9,9 per cento).

Infine, il 13,6 per cento dei *founder* ha ritenuto che l'ingresso di un nuovo socio avrebbe ridotto l'autonomia decisionale di quelli già presenti nella compagine imprenditoriale: gli imprenditori più restii ad aprire la compagine sociale sono al Sud (14,6 per cento), nelle imprese più anziane (16,7 per cento) e nelle imprese con produzione più elevata (19,8 per cento) (Figura 3.4).

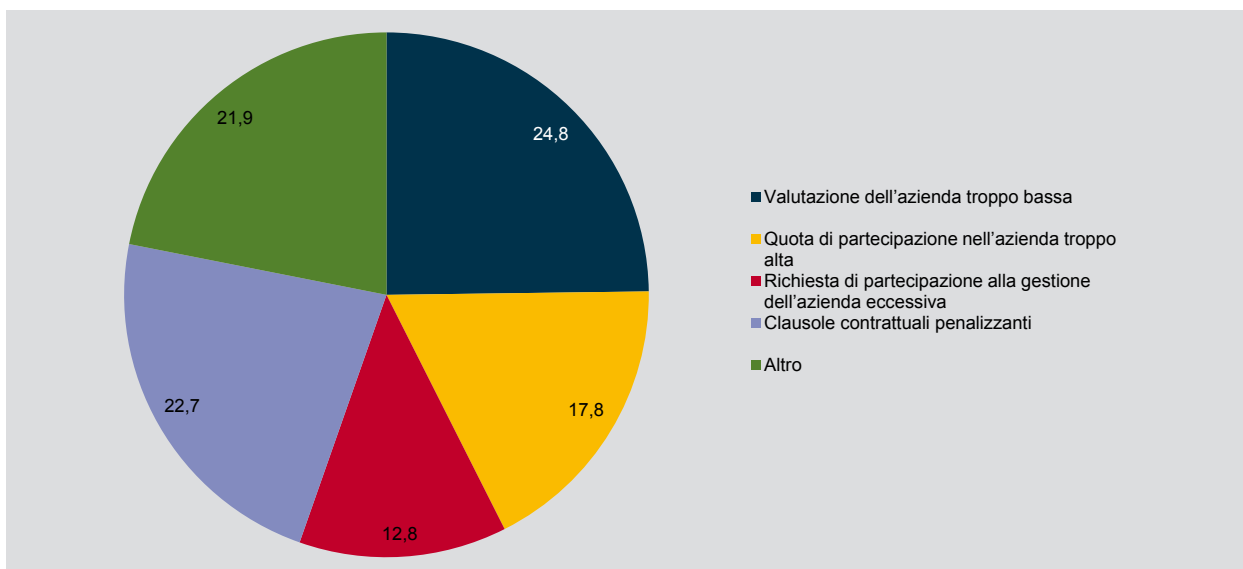
Figura 3.4 - Motivazioni della startup per la mancata ricerca di nuovi finanziamenti - Anno 2015 (valori percentuali)



Dalla fondazione dell'azienda, il 12 per cento delle imprese rispondenti, pur avendo ricevuto almeno un'offerta di investimento da soggetti esterni, l'ha rifiutata. La percentuale è più elevata tra le imprese costituite nel 2010-2012 (18,7 per cento) e con produzione oltre 500mila euro (14,9 per cento); arriva al 18,2 per cento per le imprese che hanno in corso accordi formali con altri soggetti e al 23,1 per cento per le startup innovative che sono state localizzate in passato presso un incubatore certificato.

La prima ragione per cui le imprese hanno rifiutato offerte di investimento è la scarsa valutazione economica data all'idea: nel 24,8 per cento dei casi la valutazione delle quote era ritenuta troppo bassa, frazione che tende a salire con il crescere della classe di produzione. Un'altra ragione addotta è che le clausole contrattuali sembravano troppo penalizzanti per i soci già presenti nella compagine aziendale (21,9 per cento). Significativo anche il numero di imprese che adduce come motivazione l'eccessiva quota di partecipazione nell'azienda (17,8 per cento) o il peso eccessivo del ruolo gestionale (12,8 per cento) richiesto dall'investitore esterno. Entrambe le motivazioni sono più frequenti nelle imprese più giovani (costituite nel 2013-2015) e meno frequenti per le startup innovative con più elevato valore della produzione (Figura 3.5).

Figura 3.5 - Motivazioni di rifiuto dell'offerta di investimento ricevuta - Anno 2015 (valori percentuali)

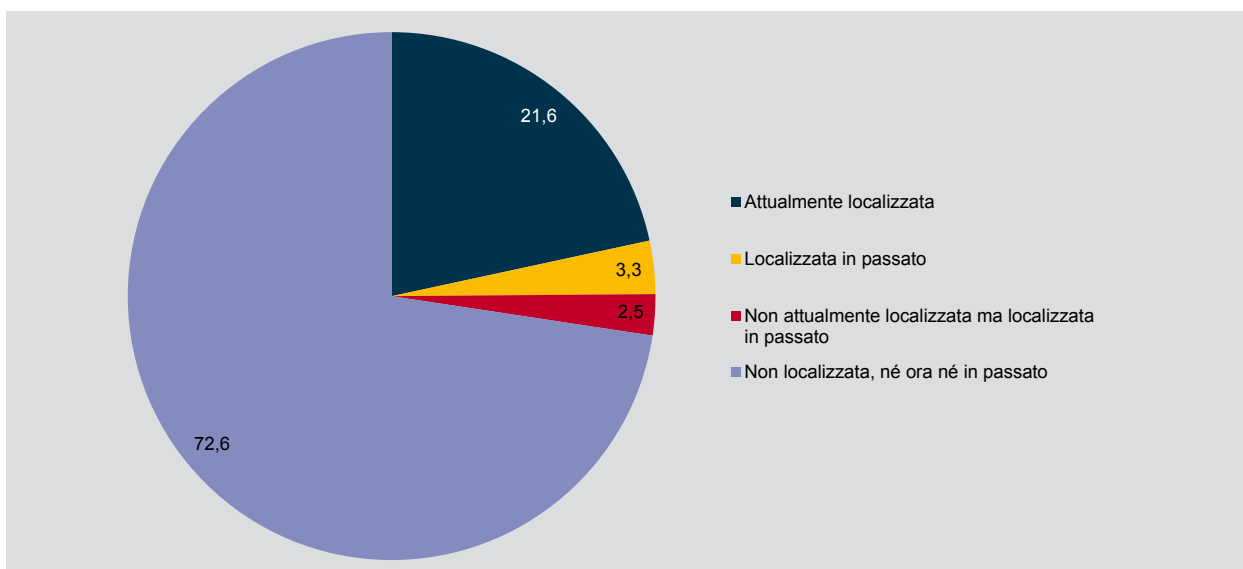


### 3.4 Il rapporto delle startup con l'“ecosistema”: incubatori, università, altre imprese

Ultimo aspetto rilevante affrontato dalla seconda sezione del questionario riguarda le alleanze, ovvero accordi formali di cooperazione con altri soggetti, in primis incubatori ma anche università e imprese mature. Il 72,6 per cento delle startup rispondenti non è mai stato localizzato presso un incubatore certificato ai sensi di legge dal Ministero dello sviluppo economico.

Per contro, il 21,6 per cento delle imprese è al momento della rilevazione localizzata presso una struttura di incubazione/accelerazione imprenditoriale, contro un 5,8 per cento che lo è stata in passato. La presenza di imprese attualmente incubate è più elevata al Nord-est (24 per cento), fra quelle che operano nel settore dell'elaborazione dati (25,6 per cento) e nella ricerca (24,6 per cento). La percentuale di imprese incubate diminuisce al crescere della classe di produzione (Figura 3.6).

Figura 3.6 - Imprese startup localizzate in un incubatore certificato - Anno 2015 (valori percentuali)



Accordi di cooperazione con altri soggetti (università, imprese) sono stipulati da circa la metà delle imprese rispondenti (45,6 per cento). La quota è relativamente più bassa al Nord, mentre supera il 50 per cento nel Centro (52 per cento).

Le imprese costituite nel triennio 2010-2012 sono fra quelle che hanno concluso più accordi formali (59,7 per cento); fanno registrare valori significativi anche le imprese con produzione annua tra 100 e 500mila euro (54,5 per cento) e le startup innovative con oltre 10 addetti (56,8 per cento).

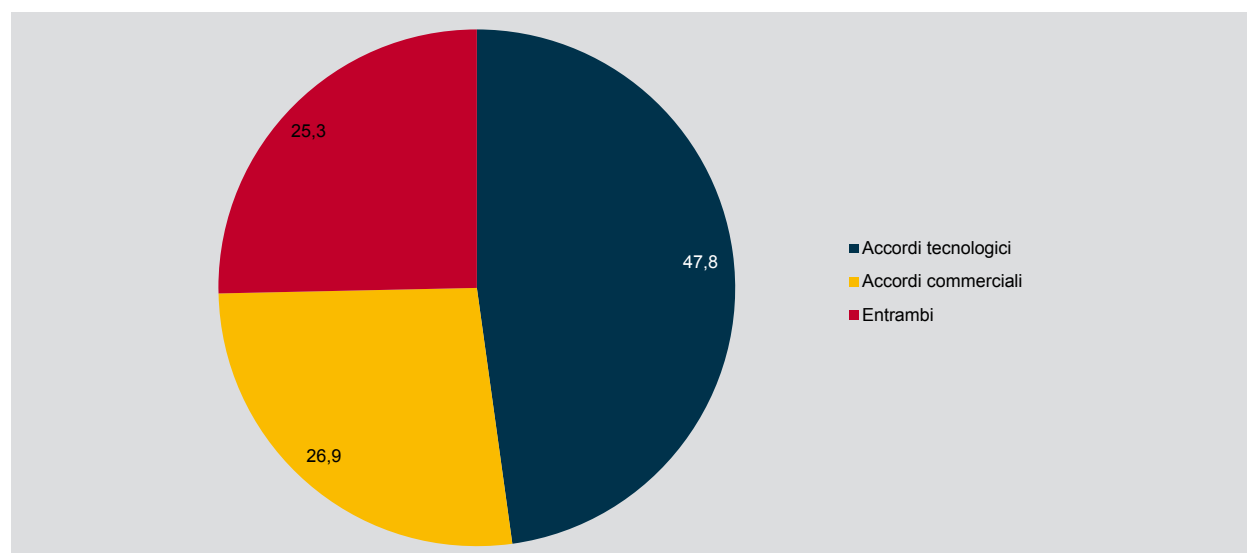
Le startup innovative che hanno in corso un accordo formale di cooperazione con università o imprese si distinguono dalle altre per le seguenti caratteristiche:

- sono maggiormente caratterizzate da innovazione di prodotto (49,8 per cento), in particolare dal miglioramento di prodotti esistenti (36,8 per cento);
- oltre la metà di esse (50,3 per cento) spende più del 40 per cento del proprio fatturato in R&S;
- il 33,3 per cento ha almeno 5 soci, contro il 21,6 per cento delle startup che non hanno stipulato accordi formali;
- il 25,7 per cento ha almeno 5 dipendenti, contro il 16,3 per cento delle altre startup.

La maggioranza degli accordi sono stati stipulati in ambito tecnologico con università e centri di ricerca. Nel 47,8 per cento dei casi si tratta di accordi tecnologici: il valore è superiore alla media per le imprese più anziane (51,8 per cento) e cresce proporzionalmente all'aumentare della dimensione della produzione. Nel 26,9 per cento dei casi si tratta di accordi a carattere produttivo-commerciale: in questo caso, invece, la percentuale scende con la classe di fatturato.

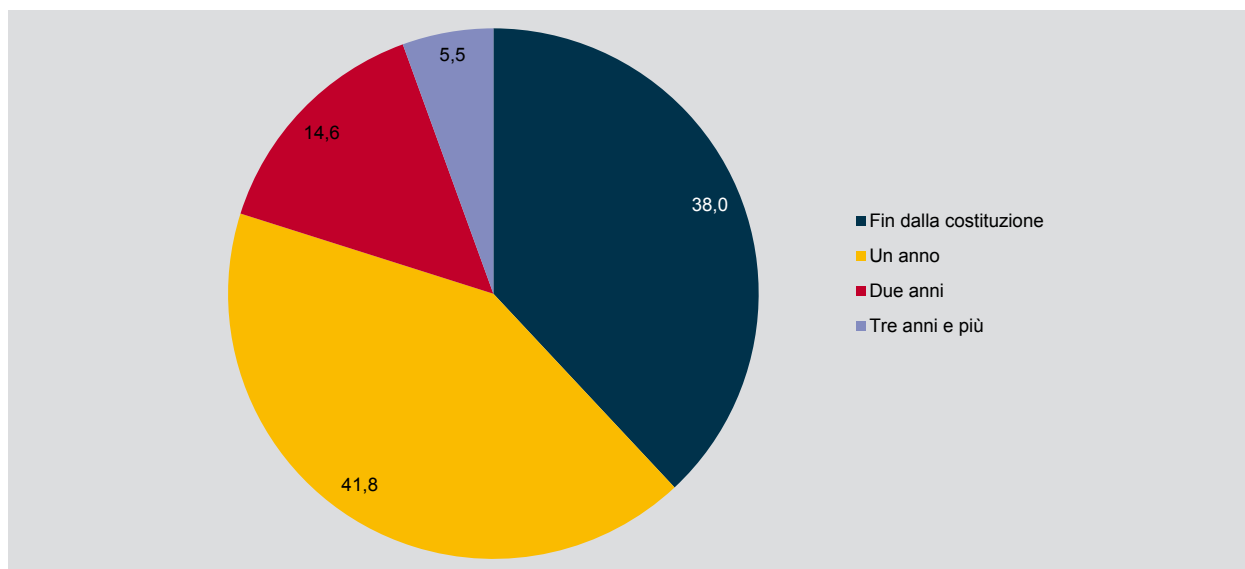
Nel 25,3 per cento dei casi coesistono entrambe le tipologie di accordi formali: in particolare, ricadono in questa categoria quasi un terzo (31,6 per cento) delle startup innovative con una classe di produzione di fascia media (100-500mila euro) (Figura 3.7).

Figura 3.7 - Tipologia di accordi formalizzati con soggetti esterni - Anno 2015 (valori percentuali)



Per concludere, la seconda sezione del questionario ha voluto conoscere in quale anno l'impresa ha iniziato a vendere i propri prodotti o servizi sul mercato. Stando alle risposte degli intervistati, le startup innovative sono spesso pronte a entrare sul mercato molto rapidamente ma con un portafoglio molto limitato di clienti. Il 38 per cento di esse ha infatti iniziato a commercializzare il proprio prodotto o servizio fin dalla sua costituzione; ben 8 startup innovative rispondenti su 10 dichiarano di aver iniziato a vendere e fatturare entro il primo anno dalla fondazione, percentuale che sale addirittura al 94,5 per cento entro il secondo anno (Figura 3.8).

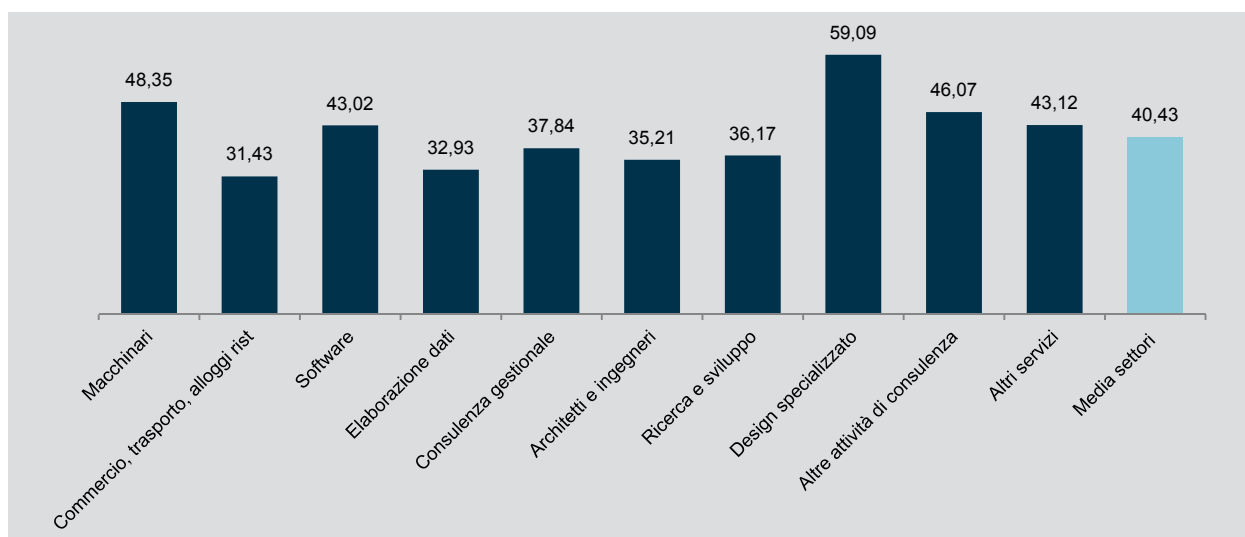
Figura 3.8 - Numero di anni di vita della startup dalla prima vendita sul mercato - Anno 2015 (valori percentuali)



### 3.5 Differenziali settoriali nella composizione alla fondazione della compagine sociale e nelle fonti attuali di finanziamento

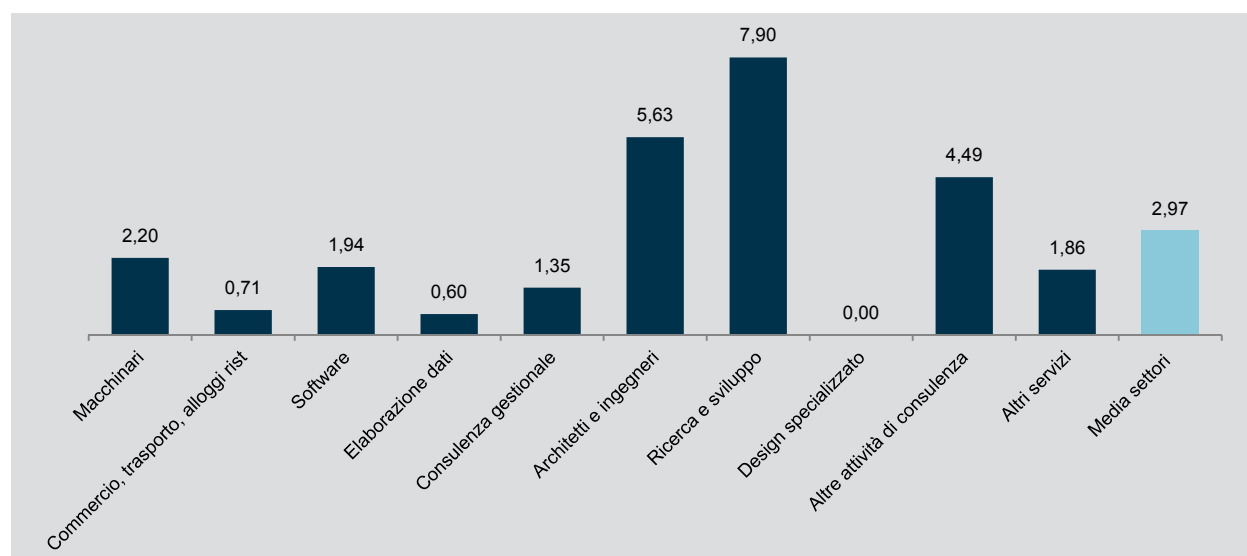
L'analisi settoriale della composizione alla fondazione della compagine sociale mostra, seppur in un quadro generale caratterizzato in modo abbastanza omogeneo dai legami familiari o altra persona fisica quali principali soci fondatori, alcune differenze significative tra settori sia rispetto al ruolo delle altre imprese che soprattutto alle altre tipologie di soci. Con riferimento al ruolo delle altre imprese nella compagine sociale alla fondazione, si rileva un maggiore peso di questa tipologia di soci nel Design specializzato e nei Macchinari, cui si associa una modalità di partecipazione di tipo prevalentemente "esclusivo", seguiti con intensità minore ma comunque con quote superiori alla media da Altre attività di consulenza e Software (Figura 3.9).

Figura 3.9 - Contributo delle altre imprese alla fondazione della compagine sociale per principali settori di attività economica (valori percentuali)



Per quanto riguarda le università e centri di ricerca, seppur nel quadro di un ruolo piuttosto limitato nella compagine sociale alla fondazione per il complesso delle startup (3 per cento) si rilevano alcune significative differenze a livello settoriale con un ruolo rilevante nella Ricerca e sviluppo, Architetti e ingegneri, seguiti con intensità minore ma con quote comunque superiori alla media da Altre attività di consulenza (Figura 3.10).

Figura 3.10 - Contributo delle università e dei centri di ricerca alla fondazione della compagine sociale per principali settori di attività economica (valori percentuali)



Per quanto concerne infine i *business angel*, quote di partecipazione superiori alle media si riscontrano per Commercio, trasporto, alloggi e ristorazione, Software ed Elaborazione dati.

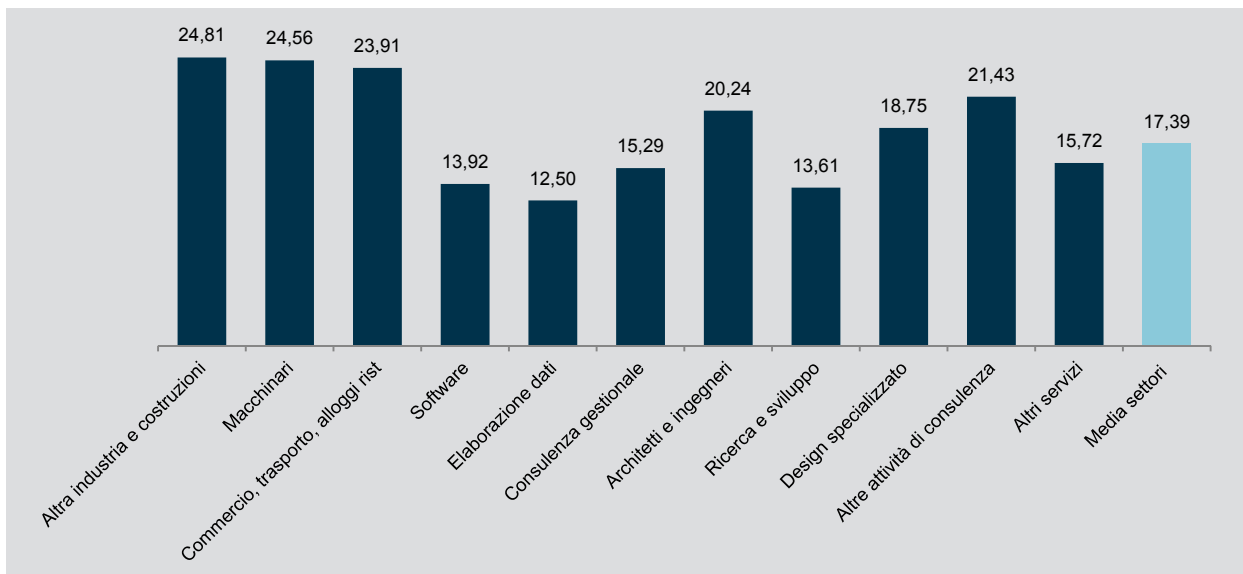
Venendo alle fonti attuali di finanziamento, si rilevano oscillazioni rilevanti a livello settoriale nell'incidenza delle risorse proprie, che rimangono la fonte principale di supporto finanziario con un valore medio pari al 63 per cento, ma con quote che, con l'esclusione dell'agricoltura, variano da un minimo di 52 per cento ad un massimo di 72 per cento.

Il ruolo del prestito bancario quale fonte di finanziamento corrente è particolarmente elevato per l'Altra industria e Costruzioni, i Macchinari e il Commercio, trasporto, alloggi, ristoranti mentre risulta relativamente più contenuto per Elaborazioni dati, Software e Ricerca e sviluppo (Figura 3.11).

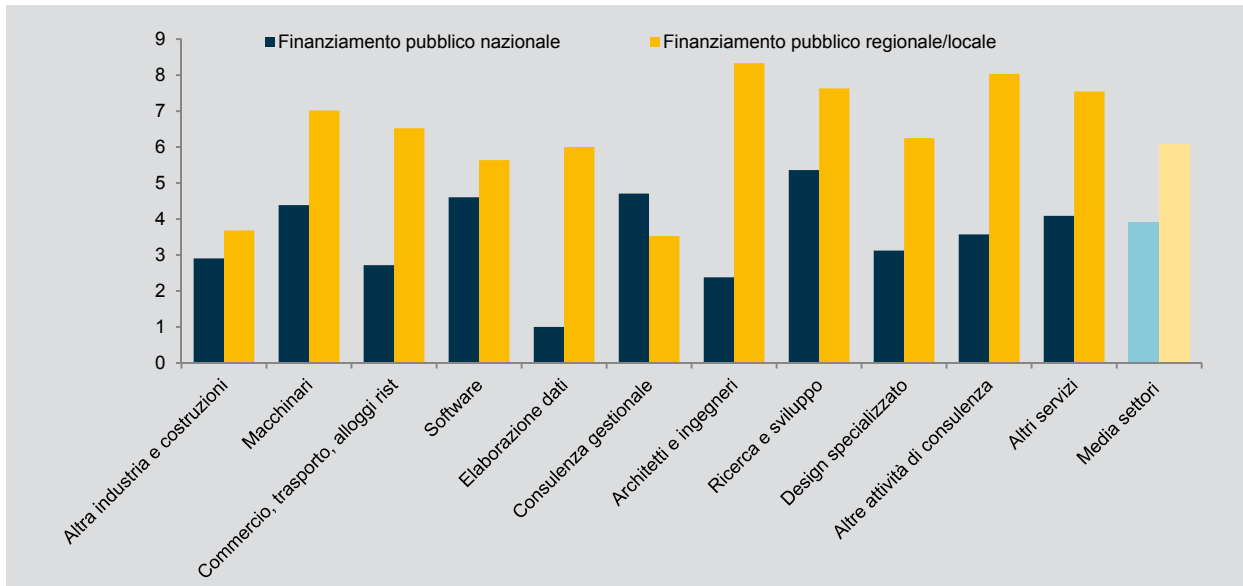
Il settore dei macchinari e la ricerca e sviluppo presentano un'elevata incidenza del finanziamento pubblico sia a livello nazionale che regionale/locale, diversamente il Software e la Consulenza gestionale sembrano beneficiare in modo rilevante di finanziamenti di carattere prevalentemente nazionale, mentre architetti ed ingegneri, insieme ad Altre attività di consulenza e Altri servizi usufruiscono in misura più rilevante di finanziamenti di origine regionale o locale (Figura 3.12).

Seppur nell'ambito del ridotto ruolo che hanno i *business angels* come fonte di finanziamento corrente delle startup (rappresentano in media meno del 10 per cento), si segnalano quote significative per questa particolare fonte di finanziamento nei settori del Commercio, trasporto, alloggi ristorazione (13 per cento), Software (9 per cento) ed Elaborazione dati (17 per cento).

**Figura 3.11 - Contributo del prestito bancario al finanziamento corrente delle startup per principali settori di attività economica (valori percentuali)**



**Figura 3.12 - Contributo del finanziamento pubblico nazionale e di quello regionale o locale al finanziamento corrente delle startup per principali settori di attività economica (valori percentuali)**



## 4. STRATEGIE DI INNOVAZIONE<sup>1</sup>

### Sommario

Il presente capitolo analizza la terza sezione della rilevazione, incentrata sul tema dell'innovazione. In primo luogo alle startup intervistate è stato chiesto di descrivere la tipologia di innovazione introdotta, utilizzando le principali classificazioni fornite dalla letteratura scientifica di settore: in questo modo, si è inteso rilevare non solo se le innovazioni apportate dalle startup siano di prodotto, di processo, di marketing o di tipo organizzativo, ma anche se gli effetti attesi siano di tipo incrementale o radicale. Altri aspetti investigati riguardano le fonti della conoscenza che ha permesso di realizzare l'innovazione che connota le startup innovative intervistate, la quota, sui costi totali annui, dedicata ad attività di ricerca e sviluppo, nonché i destinatari dell'innovazione, e in particolare se essa venga realizzata per conto di terzi nella dinamica nota come *open innovation*. L'indagine si focalizza altresì sulle principali strategie di protezione dell'innovazione, sia formali, come il possesso di un diritto su una privativa industriale, che informali, vale a dire strategie difensive a carattere strategico, ad esempio il *lead time*: emerge che una quota non trascurabile di startup innovative, soprattutto di micro dimensioni e operanti nel Mezzogiorno, non conosce e non adotta alcuna strategia di protezione dell'innovazione.

### Abstract

This chapter focuses on innovation. Startupper were asked to describe the type of innovation introduced by their company, with reference to the categories commonly used in economic literature: innovation of product, process, marketing and organisation. The distinction between radical and incremental innovation is also considered. Furthermore, the survey studies the sources of knowledge startups draw from to fuel their innovation, as well as their propensity to engage in “open innovation” mechanisms. Finally, this section assesses the awareness on and the use of strategies to protect innovation, both formal – e.g. intellectual property rights – and informal – e.g. lead time strategies. A non-negligible number of innovative startups, mostly of very small size and especially located in Southern Italy, either ignore or do not adopt any strategy to protect their intangible assets.

---

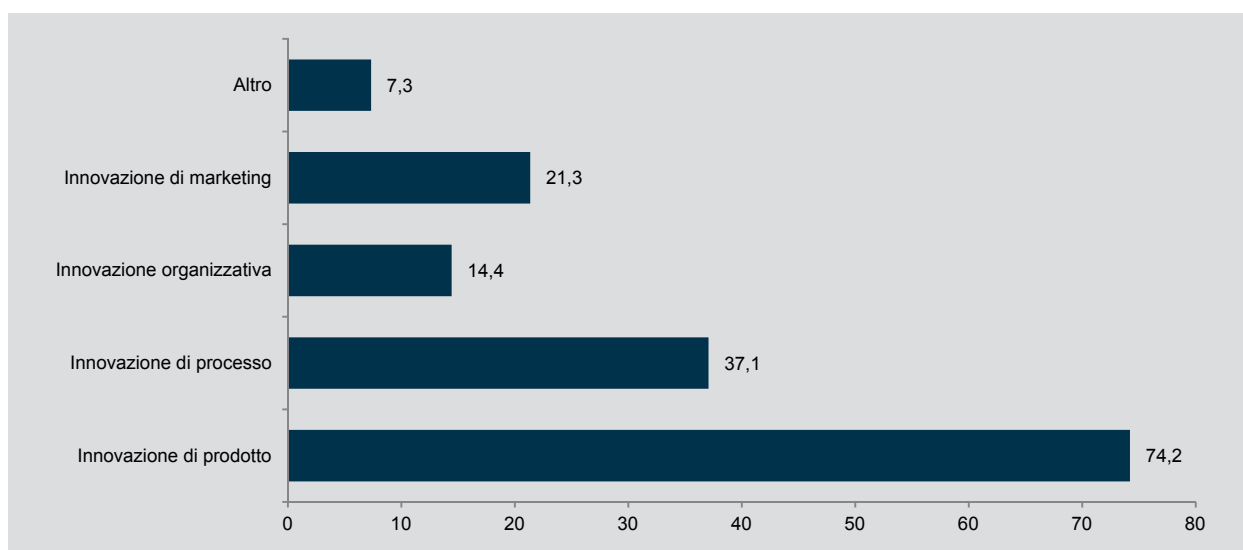
<sup>1</sup> Hanno collaborato alla stesura del presente capitolo Paolo Carnazza, Roberto Volpe e Mattia Corbetta.



#### 4.1 Startup innovative: profili di innovazione semplici o complessi

Dai risultati della rilevazione emergono interessanti indicazioni sulle tipologie di innovazione adottate dalle startup innovative negli ultimi anni: il 74 per cento delle imprese dichiara di aver messo in atto un'innovazione riguardante il prodotto o servizio offerto,<sup>2</sup> mentre il 37,1 per cento ha adottato innovazioni di processo. Per le altre tipologie di innovazione, come marketing e organizzazione, le percentuali sono sensibilmente più basse (Figura 4.1).

Figura 4.1 - Imprese startup innovative per tipologia di innovazione - Anno 2015 (valori percentuali)



La tendenza ad apportare innovazioni di processo sembra crescere con l'aumento dei volumi di produzione: il 45 per cento delle imprese con un valore della produzione superiore a 500mila euro dichiara di avere introdotto questo tipo di innovazione, contro il 34,3 per cento di quelle con meno di 100mila euro.

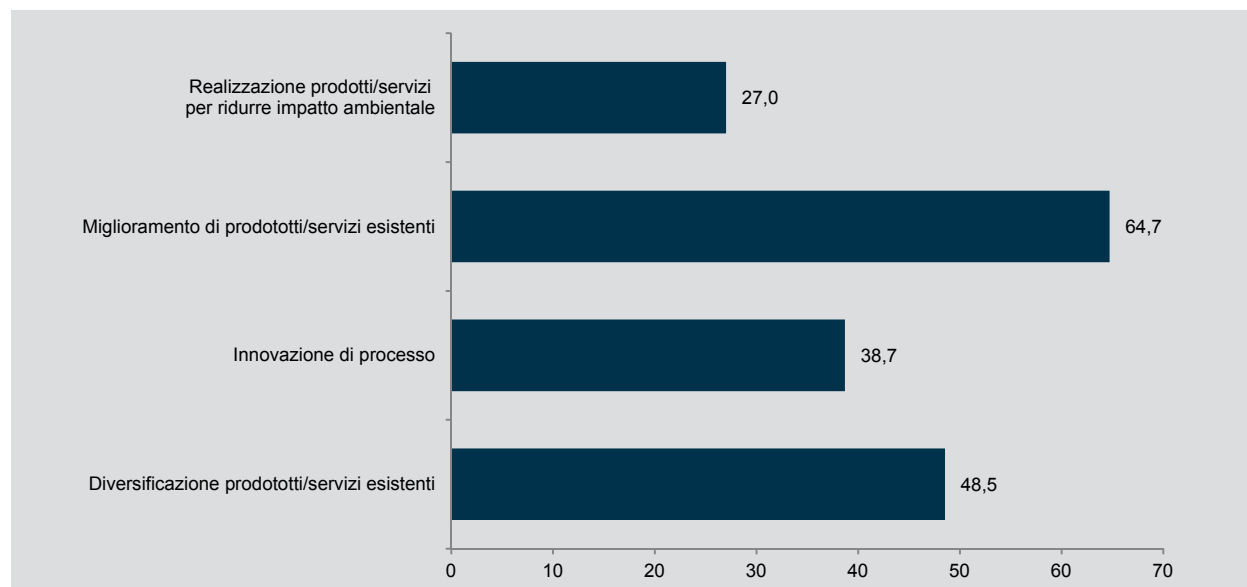
Guardando la distribuzione settoriale, emerge come ad avere realizzato soprattutto innovazioni di prodotto siano state le startup operanti all'interno dei comparti dei Macchinari (l'83,5 per cento del totale delle imprese del settore), delle altre Industrie e costruzioni (76,2 per cento) e della Ricerca e sviluppo (79,5 per cento). Dal punto di vista della distribuzione territoriale, le innovazioni di prodotto sono particolarmente diffuse tra le startup del Nord-est (77,3 per cento) e del Centro (76,2 per cento).

Il secondo aspetto esaminato riguarda gli effetti attesi dall'innovazione introdotta, nel tentativo di rilevare in quale misura startup italiane si prefiggono di introdurre un'innovazione incrementale, ossia migliorativa di un prodotto o di un processo già esistente, e in quale mirano invece ad avere effetti disruptivi sui mercati, creandone di nuovi. Secondo le imprese intervistate, nella maggior parte dei casi il risultato dell'innovazione è stato un miglioramento qualitativo dei prodotti o servizi (dichiarato dal 65 per cento delle imprese) o la diversificazione dei prodotti e servizi già sviluppati in precedenza (48,5 per cento). Dall'alta incidenza di innovazioni di prodotto può dedursi che le startup hanno dedicato partico-

<sup>2</sup> Risultati diversi sono invece emersi dall'indagine condotta dal Mise nei mesi di aprile e maggio 2015 su un campione di 1.000 Pmi eccellenti: la maggior parte delle innovazioni sembra essersi indirizzata prevalentemente verso i processi produttivi (62,1 per cento; 73,9 per cento per le imprese manifatturiere), seguite da quelle di prodotto (54,4 per cento; 64,1 per cento nel manifatturiere), infine da quelle organizzative (50,5 per cento).

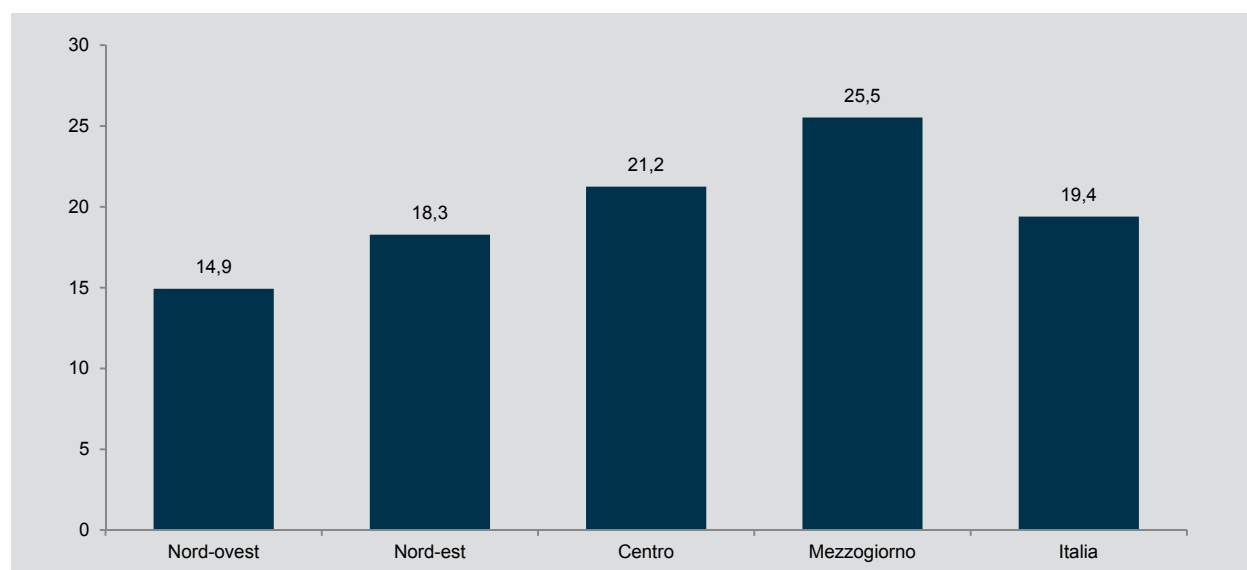
l'attenzione al posizionamento sul mercato, mentre hanno avuto minore diffusione le strategie volte a introdurre innovazioni di processo e a ridurre l'impatto ambientale (Figura 4.2).

Figura 4.2 - Imprese startup ed effetti dell'innovazione - Anno 2015 (valori percentuali)



Per ciò che riguarda le fonti di conoscenza abilitanti l'innovazione, l'esperienza pratica nel settore è stata il fattore che ha alimentato le strategie di innovazione secondo il 61,9 per cento delle startup, con punte elevate tra quelle operanti nel settore dell'Elaborazione dati (70,9 per cento) e della Consulenza gestionale (69,2 per cento). La ricerca accademica rappresenta il secondo canale di conoscenza più utilizzato: ad esso ha attinto il 19,4 per cento delle neo imprese, con quote percentuali sensibilmente più elevate tra le startup localizzate nell'area meridionale e centrale del Paese (Figura 4.3).

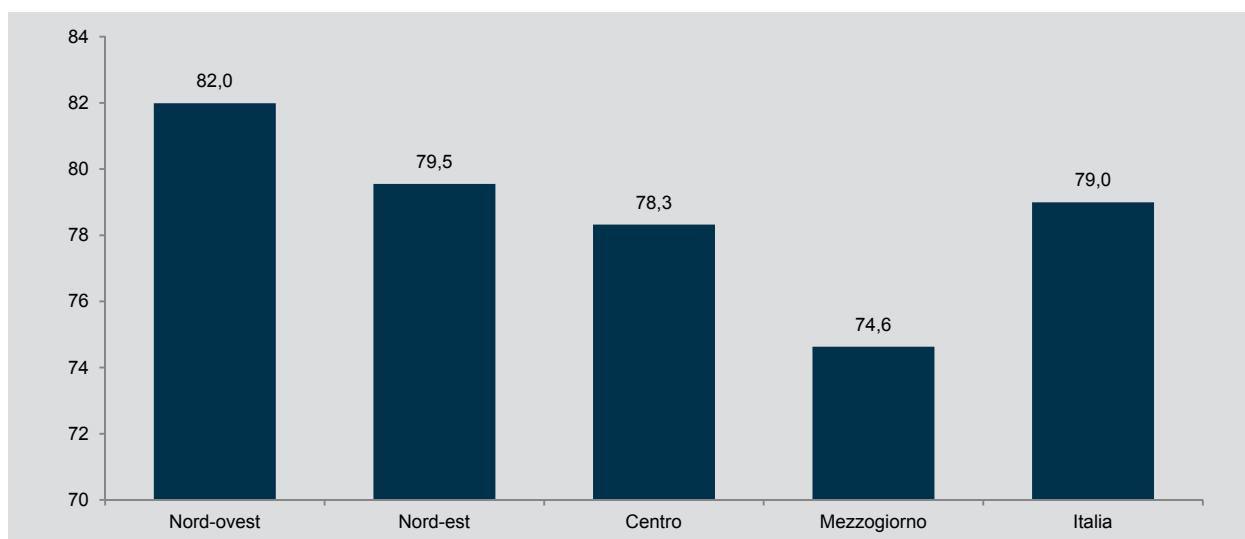
Figura 4.3 - Ricerca accademica quale fonte di conoscenza per la realizzazione dell'innovazione, per ripartizione territoriale - Anno 2015 (valori percentuali)



## 4.2 Le fonti della conoscenza e la spesa in R&S

Dalle risposte degli intervistati emerge che il 79 per cento delle startup innovative ha dichiarato di avere sostenuto spese in ricerca e sviluppo (R&S). Per le startup innovative con sede nel Nord-ovest tale quota raggiunge l'82 per cento; per le startup meridionali essa è più bassa ma resta comunque vicina ai tre quarti dei costi totali annui (Figura 4.4).

Figura 4.4 - Startup innovative che hanno realizzato spese in R&S per ripartizioni territoriali - Anno 2015 (valori percentuali)



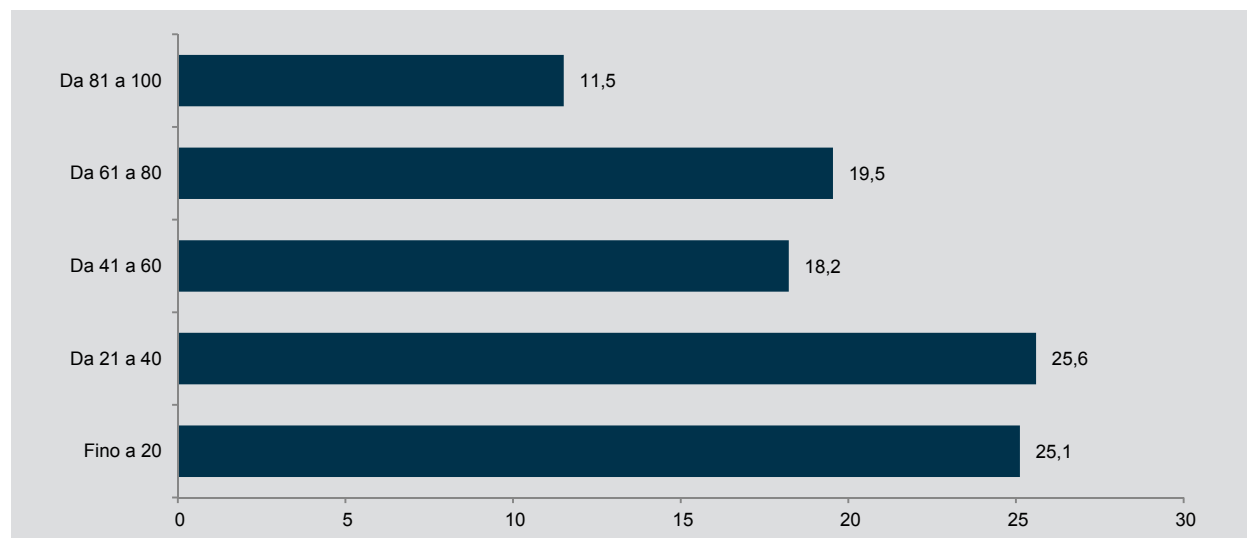
Dall'indagine risulta che le startup innovative allocano in media una parte molto consistente del loro budget in ricerca e sviluppo. Le imprese che dichiarano di aver effettuato spese in R&S, infatti, vi hanno dedicato in media il 47 per cento del totale dei costi sostenuti. Includendo nel computo anche le imprese che dichiarano di non aver effettuato alcuna spesa in R&S, la percentuale media registrata si attesta al 36,2 per cento dei costi aggregati.

Come confermato in tutte le edizioni finora pubblicate della Relazione annuale del Ministro dello sviluppo economico al Parlamento sulla policy a sostegno delle startup innovative, la gran parte delle imprese iscritte come startup innovative (circa il 63 per cento, secondo quanto riportato nella relazione 2016)<sup>3</sup> ha indicato di soddisfare, tra i requisiti alternativi attestanti l'innovatività previsti dalla norma primaria (d.l. 179/2012, art. 25, comma 2, lett. h) e già richiamati nel capito 1 del presente rapporto, quello che fa riferimento alla soglia abilitante del 15 per cento di spese in ricerca e sviluppo sul maggiore valore fra costo e valore totale della produzione.

Dalla rilevazione (Figura 4.5) emerge come solo il 25 per cento dei rispondenti dichiarati di aver speso meno del 20 per cento del totale in R&S, mentre poco più del 44 per cento delle startup innovative dichiara di avere investito in R&S una quota del fatturato compresa tra il 21 e il 60 per cento del totale delle spese.

<sup>3</sup> Ministero dello sviluppo economico, *Relazione annuale al Parlamento sullo stato di attuazione e sull'impatto della policy a sostegno delle startup e delle PMI innovative 2016*.

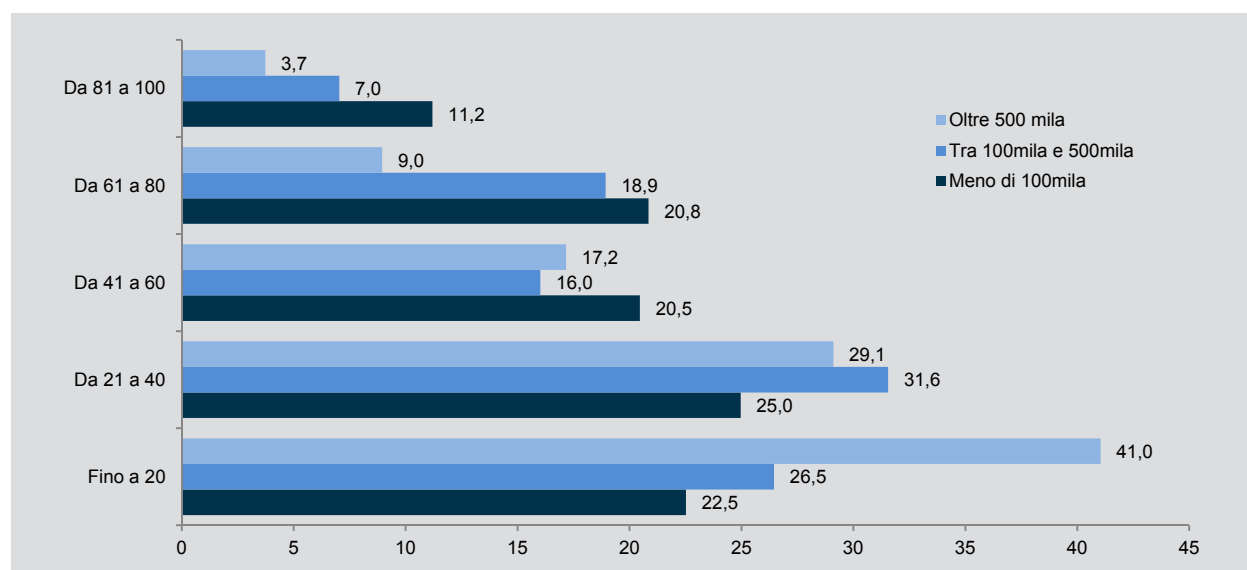
Figura 4.5 - Incidenza delle spese in R&amp;S sul totale delle spese - Anno 2015 (valori percentuali)



Le dichiarazioni delle startup in sede di dichiarazione dei requisiti e l'elevata propensione agli investimenti delle startup italiane sono suffragate dai dati di bilancio: dai dati Mise-InfoCamere di fine 2016 (Mise, Unioncamere e Infocamere 2017) il tasso di immobilizzazioni sull'attivo patrimoniale risulta pari al 29,4 per cento, oltre 9 volte superiore alla media delle società di capitali. Uno studio di Banca d'Italia (Finaldi Russo, Magri, Rampazzi 2016) ha chiarito che si tratta in particolar modo di immobilizzazioni immateriali, che verosimilmente identificano buona parte delle spese in R&S.

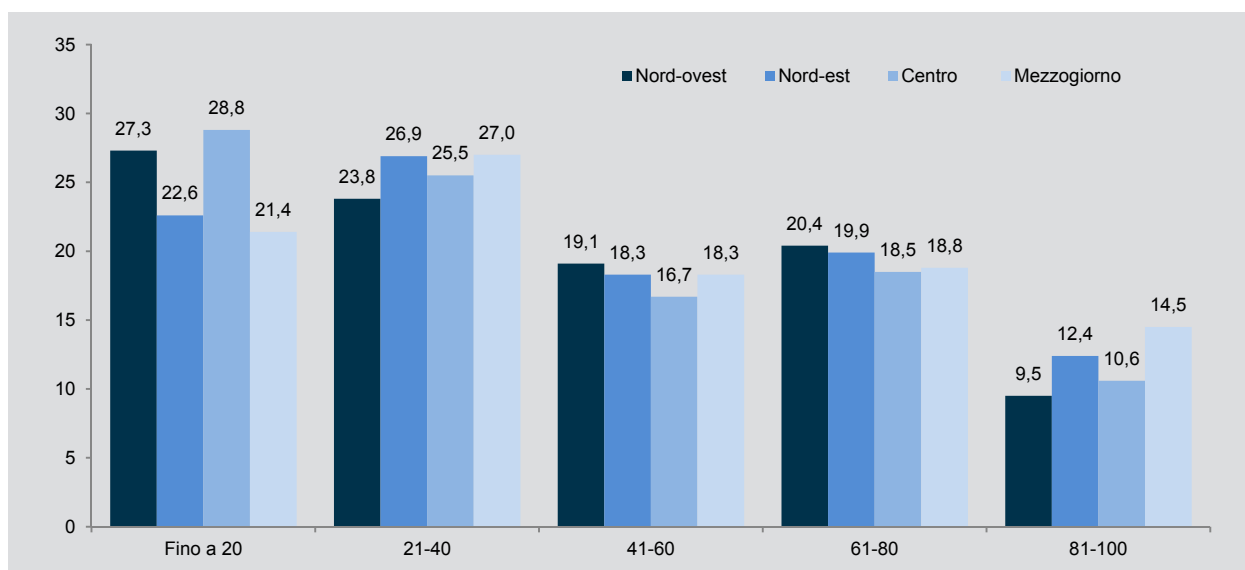
Dall'analisi dei dati relativi alle dimensioni di fatturato emerge, inoltre, come le startup innovative che spendono proporzionalmente di più in R&S rispetto al totale delle passività siano in particolar modo di micro e piccola dimensione, con un valore della produzione inferiore ai 100mila euro annui. Viceversa, il 41 per cento delle imprese che fatturano oltre 500mila euro all'anno non supera il 20 per cento di spese in R&S sul totale della produzione (Figura 4.6).

Figura 4.6 - Incidenza delle spese in R&amp;S sul totale delle spese per dimensione aziendale - Anno 2015 (valori percentuali)



Le startup innovative per cui quasi la totalità dei costi è rappresentata da spese in R&S sono localizzate in particolar modo nel Mezzogiorno (il 14,5 per cento delle startup meridionali dichiara di investire in R&S almeno l'80 per cento delle proprie spese), nonostante in tale area le startup innovative investano mediamente in ricerca e sviluppo leggermente meno di quelle localizzate nelle altre aree geografiche (Figura 4.7).

Figura 4.7 - Incidenza delle spese in R&S sul totale delle spese per ripartizione territoriale - Anno 2015 (valori percentuali)



### 4.3 I mercati di riferimento dei prodotti delle startup innovative

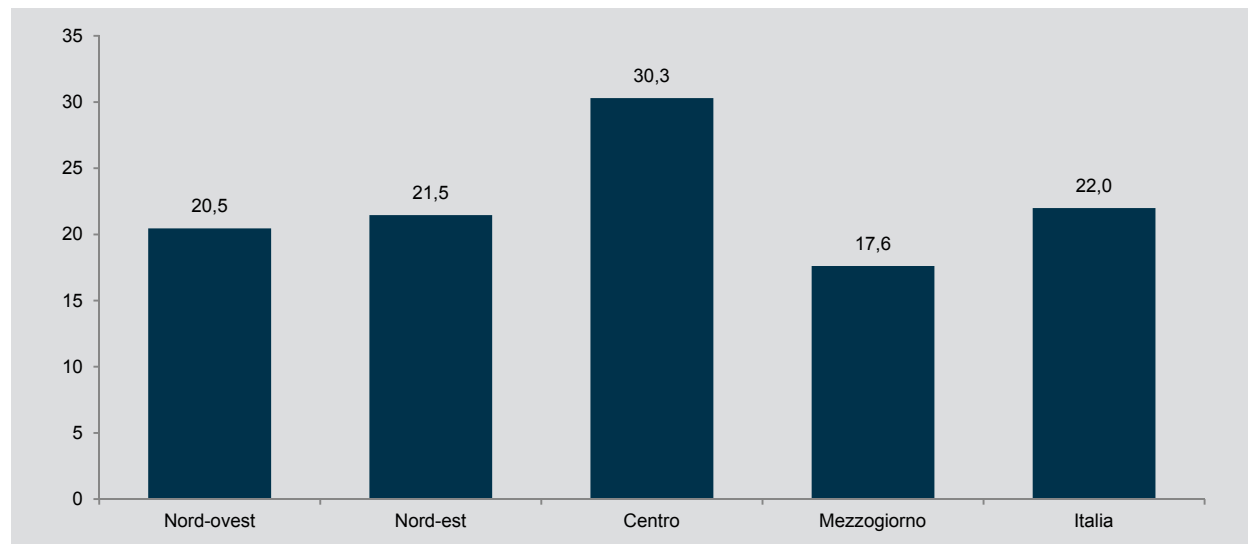
La rilevazione raccoglie anche informazioni sui soggetti deputati allo svolgimento delle attività di R&S contabilizzate dalle startup, ossia se le attività sono state realizzate dall'impresa stessa (*intra-muros*) o da altri soggetti per conto di essa (*extra-muros*).

La maggior parte delle startup innovative rispondenti (82,6 per cento) ha effettuato spese *intra-muros*, mentre il 54,1 per cento delle imprese ha realizzato, in via parziale o esclusiva, spese *extra-muros*.

L'indagine permette di estrarre altre interessanti informazioni sui destinatari delle attività di R&S (per le spese *intra-muros*) e sui fornitori delle stesse (nell'ipotesi di investimenti *extra-muros*). Riguardo alla prima tipologia di investimenti, rileva che sia soprattutto l'impresa stessa a ricevere i benefici delle varie attività di R&S: ciò viene segnalato dall'89,4 per cento degli intervistati, mentre il 18,3 per cento dichiara di considerare, quali possibili destinatarie, imprese di altri settori. Gli enti pubblici rivestono un ruolo minore: solo l'8,4 per cento delle imprese è coinvolto in dinamiche di open *innovation* con la Pubblica amministrazione.

La R&S *extra-muros* viene principalmente fornita da altre imprese, attive nello stesso settore dell'impresa acquirente (48,4 per cento) o in altri settori (50,4 per cento). A conferma di quanto rilevato in altri studi e analisi (Bugamelli *et al.* 2015), risultano limitati i partenariati tra il mondo delle imprese e delle università/centri di ricerca: non più del 22 per cento delle startup innovative menziona le università pubbliche e private quali fornitrici di attività di R&S. Il legame con il mondo universitario appare più debole tra le imprese del Mezzogiorno (Figura 4.8).

Figura 4.8 - Incidenza dell'università come fornitore spese in R&S *extra muros* per ripartizioni geografiche - Anno 2015 (valori percentuali)

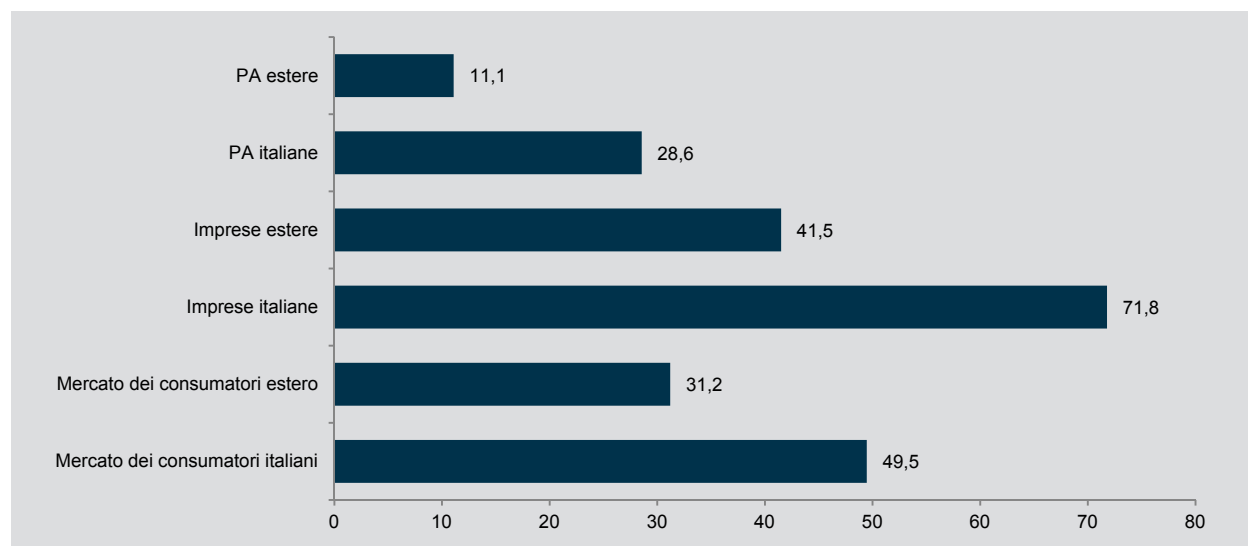


È lievemente più alta (23,1 per cento) la quota percentuale di startup innovative che si affida a centri di ricerca e laboratori pubblici o privati per le proprie attività di R&S, soprattutto nel Nord-est (27,1 per cento).

L'indagine ha raccolto, inoltre, informazioni circa la struttura dei mercati dei prodotti e servizi realizzati dalle startup. Risulta che il 71,8 per cento delle startup risponda alla domanda di beni e servizi proveniente dalle imprese, il 49,5 per cento a quella dei consumatori (Figura 4.9).

Una discreta quota di startup si rivolge alle imprese estere (41,5 per cento) e, in misura minore, ai consumatori di altri Paesi (31,2 per cento); le imprese che sembrano più propense a popolare i mercati esteri sono quelle del Nord-est. La Pubblica amministrazione (PA) italiana ed estera è, infine, un mercato significativo solo per una minoranza di imprese. Poco più del 28 per cento delle imprese, infatti, si rivolge alla PA italiana e l'11,1 per cento a PA estera, e si tratta per lo più di startup innovative localizzate nel Centro e nel Mezzogiorno (circa il 45 per cento di esse ha indicato come mercato target la Pubblica amministrazione).

Figura 4.9 - Mercati di destinazione dell'attività della startup - Anno 2015 (valori percentuali)

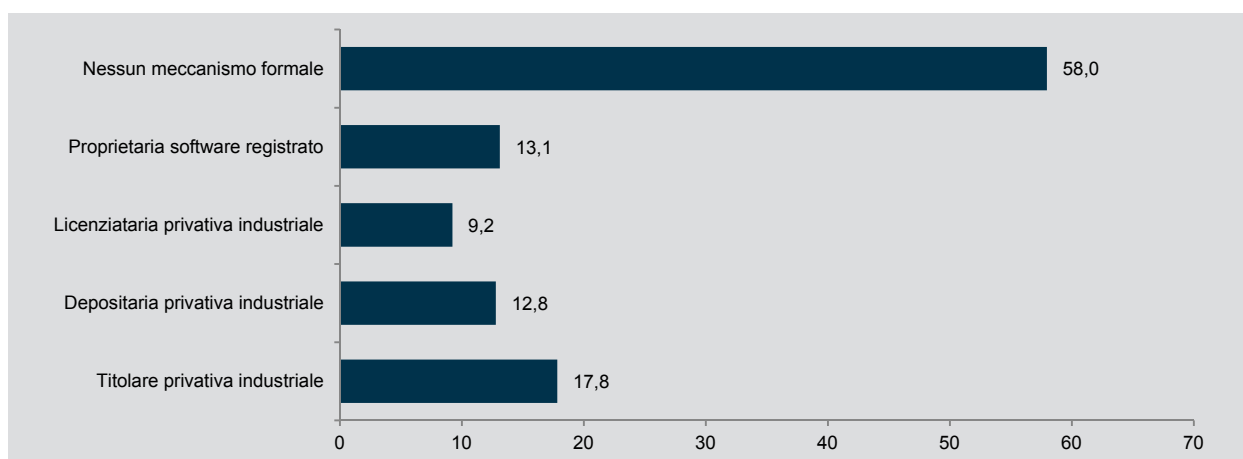


#### 4.4 Strategie di protezione della proprietà intellettuale

Il 17,8 per cento delle startup indica di essere titolare di una privativa industriale,<sup>4</sup> mentre sono pari al 12,8 per cento e al 9,2 per cento le quote di imprese che segnalano di essere, rispettivamente, depositarie o licenziatrici di una privativa.<sup>5</sup> Relativamente più bassa è la quota percentuale di startup meridionali che risulta proprietaria, licenziataria o depositaria di una privativa industriale.

Dall'indagine possono essere ricavate importanti informazioni circa le strategie e i meccanismi di protezione dell'innovazione. Uno su tutti: il 58 per cento delle imprese (62,7 per cento nel meridione; 52,8 per cento nel Nord-est) dichiara di non avere messo in atto alcun meccanismo formale di tutela (Figura 4.10).

Figura 4.10 - Le imprese startup e i meccanismi formali di protezione dell'innovazione - Anno 2015 (valori percentuali)



Poco meno di un quarto delle startup innovative segnala, inoltre, di non avere adottato alcun meccanismo informale/strategico di protezione; sono di nuovo le startup innovative meridionali a far registrare i valori più bassi.

Più spesso (in oltre due casi su tre) le imprese dichiarano di aver adottato meccanismi informali di protezione: il segreto industriale è quello più diffuso, con il 46,8 per cento delle risposte;<sup>6</sup> seguono le strategie di *lead time* (tempo di risposta),<sup>7</sup> con il 21,2 per cento e gli asset complementari<sup>8</sup> (Figura 4.11).

4 Questo valore non si discosta molto da quello evidenziato nella Relazione annuale al Parlamento sullo stato di attuazione della policy a favore delle startup innovative: al 30 giugno del 2016 la quota di imprese in possesso di una privativa industriale o un software originale registrato è risultata, infatti, di poco superiore al 15 per cento (Mise 2017: 67-68).

5 Le privative industriali sono quegli strumenti che la legge mette a disposizione a tutela della "proprietà intellettuale" permettendo di sfruttare a pieno sul mercato le nuove idee. A seconda del bene che si desidera proteggere, esistono differenti privative; tra le principali: a) il brevetto; b) il marchio; c) il diritto di autore; d) invenzioni; e) nuove varietà vegetali (Fonte: Codice della proprietà industriale).

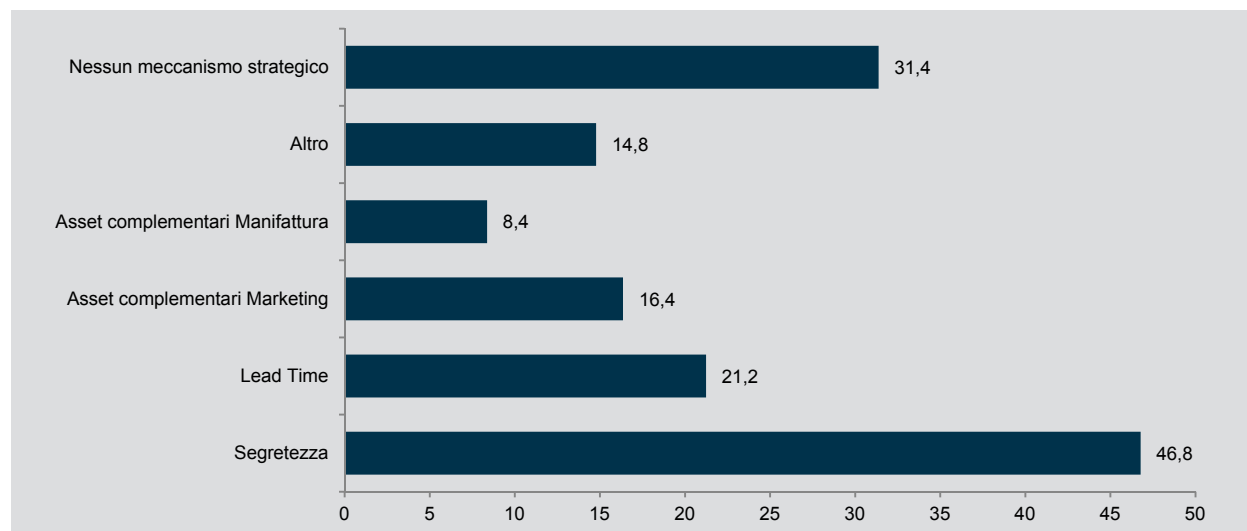
6 Il segreto industriale fa riferimento alle informazioni dell'attività produttiva o organizzativa di un'impresa. Si parla, quindi, di segreto industriale quando queste informazioni: a) sono segrete, cioè non sono nel loro insieme, o nella precisa configurazione e combinazione dei loro elementi, generalmente note o facilmente accessibili agli esperti e agli operatori del settore; b) hanno valore commerciale in quanto segrete; c) sono sottoposte, da chi ha il legittimo controllo su esse, a misure da ritenersi ragionevolmente adeguate a mantenerle segrete, per esempio con accordi di confidenzialità.

7 Le strategie di *lead time* mirano a sfruttare la curva di apprendimento prima dei concorrenti per consolidare la leadership del settore. Riguardano i vantaggi (per esempio, legami con i fornitori) derivanti dall'arrivare prima dei potenziali concorrenti sui mercati e/o la capacità dell'impresa di introdurre a ritmo frequente nel tempo delle innovazioni, cosicché i concorrenti non abbiano tempo sufficiente per imitare la più recente innovazione dell'impresa in questione.

8 Gli *asset complementari* sono risorse tangibili (per esempio, canali distributivi, macchinari) e intangibili (per esempio, *know-how*, *brand*, eccetera) possedute dall'impresa che risultano di fondamentale importanza per lo sfruttamento economico dell'innovazione.

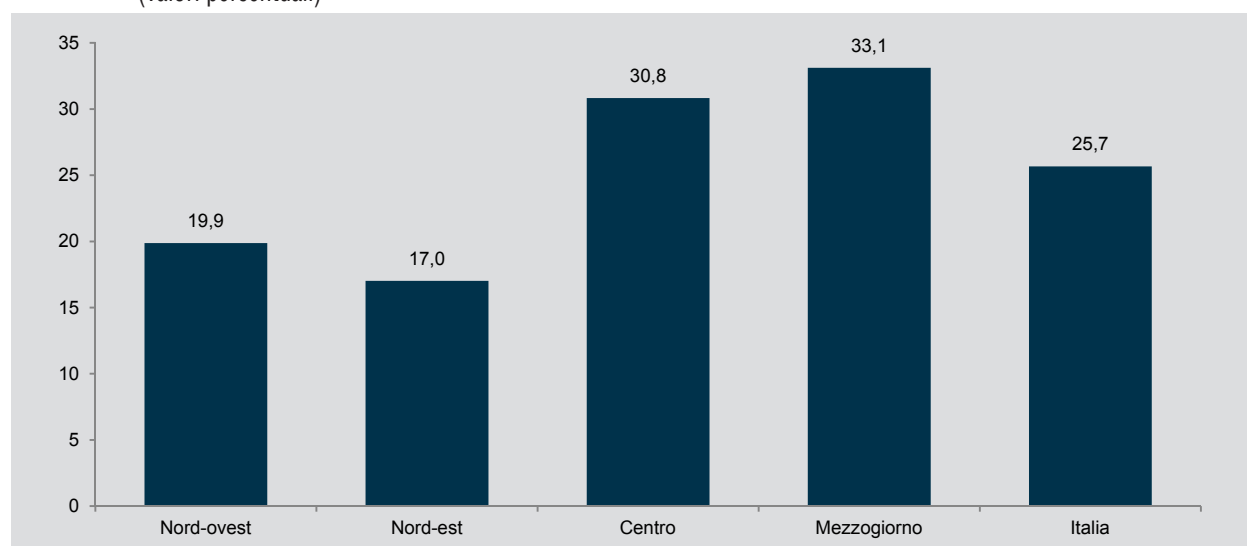


Figura 4.11 - Le imprese startup e i meccanismi strategici di protezione dell'innovazione - Anno 2015 (valori percentuali)



Per ciò che riguarda le motivazioni che hanno indotto le startup a non adottare meccanismi di protezione, la convinzione che l'innovazione apportata dalla propria impresa non possa essere in alcun modo appropriata da terzi è dichiarata dalla quasi la maggioranza degli imprenditori (47,9 per cento). Inoltre, il 26,4 per cento degli imprenditori segnala la mancanza di un'innovazione da proteggere, mentre il 25,7 per cento del campione intervistato dichiara di non essere a conoscenza delle strategie necessarie; tale quota risulta particolarmente elevata tra le startup del Centro e del Mezzogiorno (Figura 4.12).

Figura 4.12 - Imprese startup che ignorano le strategie di protezione dell'innovazione per ripartizione territoriale - Anno 2015 (valori percentuali)





## 5. LE MISURE DI POLICY A SUPPORTO DELLE STARTUP INNOVATIVE: IL PUNTO DI VISTA DEGLI *STARTUPPER*<sup>1</sup>

### Sommario

Il capitolo si concentra sulla quarta e ultima sezione dell'indagine, che si propone di rilevare quanto gli *startupper* siano informati sulle misure di policy loro dedicate, in quale misura siano interessati a utilizzarle e, nel caso ne abbiano fruito, il loro livello di soddisfazione. L'oggetto dell'analisi è rappresentato dalle varie agevolazioni previste specificamente assegnate alle startup innovative dal decreto-legge 179/2012, nonché da altri incentivi concettualmente contigui, in quanto tesi a favorire gli investimenti in ricerca, sviluppo e innovazione. Si indaga, inoltre, attraverso quali canali informativi sia stata acquisita la conoscenza sulle varie misure. Il capitolo si chiude con i suggerimenti espressi dagli stessi *startupper* per migliorare il contesto normativo entro cui operano.

### Abstract

This chapter is intended to assess to what extent policy measures targeted at supporting the development of startups are actually known and appreciated by startupper themselves. It explores the perceived impact and relevance of the various policy measures provided for by the Startup Act and related initiatives. Moreover, the survey investigates on the information channels through which startupper became aware of the legislative framework to support them. Finally, following a logics of transparency and accountability, startupper are asked to give their own suggestions on how to improve the policy framework within which they do business.

---

<sup>1</sup> Hanno collaborato alla stesura del presente capitolo Roberto Volpe e Mattia Corbetta.

## 5.1 La conoscenza delle misure di agevolazione

La quarta e ultima sezione della rilevazione approfondisce il rapporto che gli imprenditori innovativi hanno con le ampie e diversificate misure che nel loro complesso compongono la policy nazionale a sostegno delle startup innovative. Strutturata in quattro quesiti, di cui uno a risposta aperta, questa sezione affronta nello specifico i concetti di informazione e soddisfazione verso la policy. L'oggetto dell'analisi è costituito dalle varie agevolazioni che il decreto-legge 179/2012 ha specificamente assegnato alle startup innovative, nonché da altri incentivi che, pur rivolgendosi a una platea di imprese più ampia, presentano una forte rilevanza in quanto tesi a promuovere gli investimenti in ricerca, sviluppo e innovazione.

Sotto il profilo dell'informazione, i quesiti vogliono indagare non solo l'effettiva conoscenza delle singole misure che costituiscono la policy – la rilevazione menziona ben 20 misure diverse – ma anche quanto tale conoscenza sia approfondita e grazie a quali canali di comunicazione essa sia stata acquisita. Informazioni sulle opportunità concesse dalla normativa potrebbero essere state acquisite direttamente dall'imprenditore innovativo tramite i media o la comunicazione istituzionale, oppure, come spesso accade, potrebbero avere avuto un ruolo significativo anche altri attori: per la diffusione dell'informazione risulta spesso importante la mediazione di professionisti quali i commercialisti o di strutture come gli incubatori.

La soddisfazione verso la policy viene rilevata sia per coloro che hanno utilizzato le varie agevolazioni sia per coloro che non ne hanno beneficiato. In quest'ultimo caso, per soddisfazione si intende l'interesse potenziale verso le misure: in questo modo, si arricchiscono i dati raccolti a riguardo della sola informazione sulla policy, rilevando da un lato le misure che, pur conosciute, non riscontrano l'interesse dell'imprenditore, e dall'altro, quelle che, pur non ancora utilizzate, egli intende sfruttare in futuro. A coloro che hanno invece già beneficiato delle agevolazioni viene chiesto di esprimere una valutazione, su scala da 0 a 5, sull'impatto che esse hanno avuto sulla loro attività.

I risultati del quesito 4.1, che misura sia il grado di conoscenza delle singole misure agevolative che l'effettivo interesse verso di esse da parte dei rispondenti all'indagine, sono presentati sinteticamente nella Tavola 5.1.

**Tavola 5.1 - Grado di conoscenza delle misure agevolative (valori percentuali)**

Conoscenza, interesse ed utilizzo delle seguenti misure agevolative	Conosco e ho utilizzato	Conosco e intendo utilizzare	Conosco ma non mi interessa	Conosco ma non so come beneficiarne/ devo informarmi	Non conosco
Riduzione degli oneri per l'avvio	62,9	10,7	6,4	8,1	12,0
Disciplina societaria flessibile	25,0	17,8	20,6	12,0	24,6
Incentivi per gli investitori	18,6	36,2	12,3	15,7	17,2
Accesso preferenziale al Fondo di Garanzia per le Pmi	18,4	33,4	16,0	18,4	13,9
Maggiore facilità nelle compensazioni IVA	14,2	31,2	11,0	15,3	28,3
Credito d'imposta R&S	12,2	38,0	8,8	18,5	22,5
Facilitazioni nel ripianamento delle perdite	11,6	24,1	24,5	15,1	24,7
Smart&Start Italia	10,8	23,7	25,2	16,8	23,4
Flessibilità nell'utilizzo dei contratti a tempo determinato	9,8	36,0	20,3	15,7	18,2
Smart&Start	7,4	16,4	31,5	13,7	31,0
Cipaq 2012-2014	7,1	25,8	13,3	14,3	39,4
Inapplicabilità della disciplina sulle società di comodo	6,8	11,6	25,4	9,9	46,4
Servizi ICE per l'internazionalizzazione	5,9	23,7	21,2	19,7	29,5
Stock option e work for equity	4,4	28,3	25,2	18,9	23,3
Patent Box	3,5	28,9	15,4	19,9	32,2
Salari dinamici	3,5	30,0	16,9	16,8	32,9
Equity crowdfunding	1,7	27,0	36,5	18,2	16,7
Italia Startup Visa	1,0	8,7	27,8	13,1	49,5
Italia Startup Hub	0,5	8,5	27,3	13,2	50,6

La misura che risulta essere più conosciuta dagli imprenditori è la riduzione dei costi d'avvio dell'impresa, che si sostanzia in un esonero dal pagamento dei diritti di segreteria e dell'imposta di bollo per l'iscrizione nella sezione speciale del Registro delle imprese, nonché dai diritti annuali ordinariamente dovuti dalle imprese alle Camere di commercio. Ciononostante, il 12 per cento degli intervistati dichiara di non conoscere tale misura e un ulteriore 8,1 per cento non conosce le modalità per beneficiarne (Tavola 5.2). Pur trattandosi di una quota minoritaria, sorprende che un numero non trascurabile di imprese non sia informato su questa agevolazione: questa infatti si applica automaticamente a tutte le startup innovative iscritte alla sezione speciale del Registro. È ragionevole ipotizzare che l'esonero abbia trovato applicazione senza che le imprese ne fossero consapevoli.

Altra misura molto popolare è l'accesso semplificato al Fondo di garanzia per le Pmi: solo il 13,9 per cento non è a conoscenza di questa opportunità, che consente di ottenere una garanzia pubblica sul credito bancario sfruttando un canale automatico – senza necessità di valutazioni di merito creditizio da parte dell'ente gestore, il MedioCredito Centrale – e gratuito, per somme fino a 2,5 milioni di euro. Resta però comparativamente elevata la percentuale di coloro che, pur non ignorando questo strumento, non ne conoscono le modalità di accesso (18,4 per cento): esattamente lo stesso numero di coloro che dichiarano di avere effettivamente fatto uso di questa misura. L'accesso semplificato al Fondo di garanzia per le Pmi è anche una delle misure che, nei casi di mancata fruizione, sembra destare un grado di interesse potenziale maggiore tra le startup innovative: il 33,4 per cento degli intervistati dichiara l'interesse a utilizzare questa agevolazione in futuro. Altre misure che incontrano un notevole interesse potenziale da parte delle startup innovative e che non sono state ancora utilizzate sono il Credito d'imposta R&S – CIR&S (38 per cento), gli incentivi fiscali per gli investitori in capitale di rischio (36,2 per cento) e la maggiore flessibilità prevista per le assunzioni a tempo determinato (36 per cento).

Non stupisce che le misure meno conosciute siano i programmi di *migrant entrepreneurship* Italia Startup Visa e Italia Startup Hub, dal momento che essi si rivolgono a imprenditori cittadini non membri di Paesi dell'Unione europea che intendono avviare una startup innovativa. Si tratta evidentemente di una policy largamente fuori dall'ambito di interesse degli intervistati, sebbene poco più dell'8 per cento di essi dichiara di essere interessato a farne uso in futuro in quanto i programmi possono consentire anche l'attrazione di soci stranieri nelle compagini di startup già costituite. Altre misure poco note sono l'esenzione dalla normativa sulle società di comodo e il credito d'imposta per l'assunzione di personale qualificato (Cipaq) – com'è comprensibile, trattandosi di un incentivo fiscale valido per gli anni 2012-2014.

Misure per cui una quota significativa di imprenditori (tra il 15 per cento e il 20 per cento) dichiara una conoscenza solo superficiale sono il regime fiscale opzionale sui redditi provenienti dallo sfruttamento di opere dell'ingegno, noto come *Patent Box*, il quale effettivamente più si presta a imprese a uno stadio più avanzato di maturità, i servizi per l'internazionalizzazione offerti dall'Agenzia Ice, la possibilità di corrispondere parte della retribuzione sotto forma di piani di incentivazione in *equity* defiscalizzati, e i già citati CI R&S e Fondo di garanzia per le Pmi, nonché l'*equity crowdfunding*, che consente di raccogliere capitale attraverso piattaforme online. Come accennato sopra, e come vedremo più nel dettaglio nella sezione dedicata al livello di soddisfazione verso la policy, le startup innovative dichiarano un notevole interesse verso alcune delle misure summenzionate (in particolare CIR&S e Fondo di garanzia per le Pmi), fattore indicativo di un potenziale di comunicazione ancora da sfruttare.

La conoscenza del contenuto delle agevolazioni connesse allo status di startup innovativa appare influenzata, seppur lievemente, da alcune variabili di contesto. In particolare, i dati mostrano alcune tendenze connesse al background di studio dei fondatori: si nota come coloro in possesso di una formazione economica o manageriale abbiano nel complesso una migliore conoscenza delle misure, che si traduce peraltro anche in un maggiore utilizzo delle stesse. Meno informati invece appaiono i laureati in discipli-

ne tecnico-scientifiche, se si eccettua per alcune opportunità particolarmente rilevanti per le professioni *research-intensive*, come il Credito d'imposta R&S e la *Patent Box*. Questa tendenza è ancora più amplificata se si guarda al titolo di studio dei rispondenti, in particolare alla significativa parte di essi (18,9 per cento) che detiene un dottorato di ricerca, presumibilmente in massima parte in discipline scientifiche. Questa categoria mostra consistentemente (deviazioni dalla media spesso oltre i cinque punti percentuali) una minore conoscenza delle misure, in particolare di quelle che più afferiscono a temi giuslavoristici o contabili: fanno ancora eccezione CIR&S e *Patent Box*.

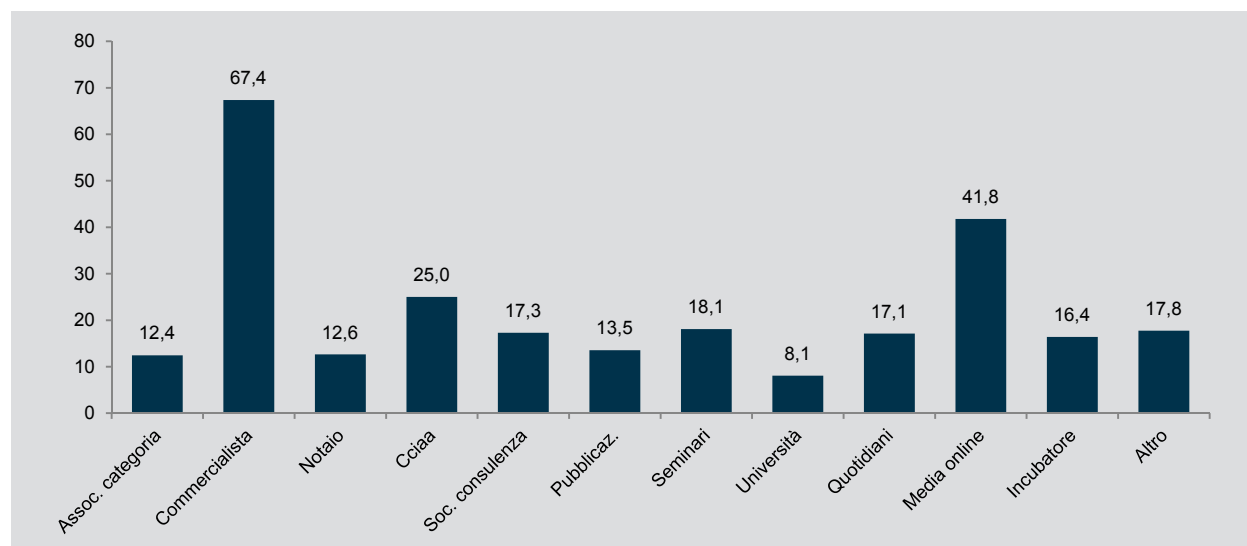
Uno degli aspetti più interessanti di questa sezione della rilevazione è lo studio delle fonti attraverso le quali le startup innovative dichiarano di aver ottenuto informazioni sulla policy – in questo caso, intesa nel suo complesso. L'indagine ha evidenziato l'esistenza di importanti asimmetrie informative sulle modalità di accesso alle agevolazioni.

Dalla rilevazione emerge con chiarezza che la più importante fonte di informazione sulla policy è rappresentata dai commercialisti: ben 1.354 startup innovative, oltre i due terzi delle partecipanti all'indagine (67,4 per cento), dichiarano di aver ricevuto informazioni sulle misure dal proprio commercialista di riferimento. Si tratta di una percentuale quasi doppia rispetto alla seconda singola fonte di informazione più significativa, i media on line (840 occorrenze, 41,8 per cento), che a loro volta distanziano largamente le pubblicazioni cartacee, come periodici e quotidiani. Anche le Camere di commercio svolgono un ruolo non trascurabile: il 25 per cento delle startup innovative ha indicato come fonte informativa il sistema camerale. Due canali che non riescono ancora a esprimere appieno il proprio potenziale sono le associazioni di categoria – che svolgono un ruolo significativo solo per le startup più grandi – e le università, queste ultime indicate da solo 162 startup rispondenti (8,1 per cento, imprese impegnate e primariamente in attività di R&S).

Il ruolo fondamentale dei commercialisti nella comunicazione della policy è evidente in tutti i settori di attività professionale. Nel settore della produzione dei macchinari la percentuale di rispondenti che ha ricevuto informazioni dai commercialisti è leggermente più bassa della media, ma comunque superiore al 55 per cento; raggiunge punte pari o superiori al 70 per cento nel settore della ricerca e sviluppo e per le attività di consulenza. I media on line hanno un ruolo particolarmente significativo per le società di software (45 per cento), cui appartiene circa il 30 per cento di tutte le startup partecipanti all'indagine. Viceversa, i media on line hanno un ruolo relativamente limitato nelle imprese che operano in settori più pertinenti all'industria tradizionale (come la Produzione di macchinari), indicati come fonte da poco più di un terzo dei rispondenti. Per queste categorie – e per le imprese operanti nel Commercio – si registra un ruolo di supporto significativo da parte delle Camere di commercio (rispettivamente, 35,7 per cento e 33 per cento). Le altre fonti di informazione menzionate nell'indagine non superano generalmente il 20 per cento per nessuna categoria; il dato più basso è regolarmente quello dell'università, che non supera il 15 per cento nemmeno per le imprese che operano principalmente nel campo della ricerca e sviluppo (Figura 5.1).

Alcune interessanti differenze si riscontrano distinguendo le imprese rispondenti per classi di volumi di produzione. Per le imprese più grandi (oltre 500mila euro di valore della produzione nel 2014) si registra un ruolo più marcato delle associazioni di categoria (19,2 per cento delle imprese, contro il 12,4 per cento medio) e delle società di consulenza. Le imprese con valore della produzione più basso (entro 100mila euro) invece segnalano con una certa prominenza la partecipazione a seminari e il ruolo degli incubatori di impresa (19,8 per cento contro un 16,4 per cento medio). Le imprese più piccole fanno anche maggiore affidamento sui media on line, che pure – come i commercialisti – rimangono una fonte primaria di informazione per tutte le imprese.

Figura 5.1 - Fonte di informazione sulla policy utilizzata dalle startup - Anno 2015 (valori percentuali)



Guardando all'anno di costituzione delle imprese rispondenti, si nota che l'importanza relativa dei commercialisti e, in particolare, dei professionisti notarili è cresciuta con il passare degli anni: tra le imprese costituite nel 2012 e anni precedenti, il 64,4 per cento di esse indica il commercialista e solo il 3,9 per cento il notaio, contro rispettivamente il 70 per cento e il 19,4 per cento registrato per quelle avviate nel 2015. In generale, le imprese costituite prima dell'entrata in vigore della policy tendono a indicare con maggiore frequenza fonti di tipo informale, come i media on line.

## 5.2 Il grado di soddisfazione rispetto agli obiettivi della startup

La rilevazione indaga la soddisfazione dei destinatari della policy sulle startup innovative sotto due aspetti: l'interesse dei beneficiari verso le misure che la compongono e l'impatto percepito da coloro che ne hanno fatto uso. Sotto il primo profilo, toccato dal quesito 4.1, si osserva che la misura che raccoglie più interesse è il Credito d'imposta R&S, pur a fronte di una percentuale di effettivo utilizzo piuttosto bassa (12,2 per cento). Ben il 38,0 per cento dichiara l'intenzione di fare uso in futuro di questa opportunità e solo l'8,8 per cento dichiara di non essere interessato. Commento simile vale per gli incentivi agli investimenti in *equity*, che il 18,6 per cento delle startup dichiara di aver sfruttato e che il 36,1 per cento intende utilizzare in futuro, a fronte di un 12,3 per cento di non interessati. Due misure che registrano invece un numero significativo di non interessati sono l'*equity crowdfunding* (36,2 per cento) e l'opportunità di adottare piani di *stock option* e *work for equity* defiscalizzati (25,1 per cento), a loro volta utilizzati soltanto dall'1,7 per cento e dal 4,4 per cento delle startup innovative partecipanti alla rilevazione.

Similmente a quanto osservato per la conoscenza della policy, anche dal punto di vista dell'interesse verso le misure si osservano tendenze correlate al percorso di istruzione dei *founder*: i dottori di ricerca sono i meno interessati ad accedere al Fondo di Garanzia per le PMI, con un 21,5 per cento di non interessati e un tasso di utilizzo inferiore al 10 per cento, entrambi dati molto inferiori a quanto dichiarato dagli imprenditori con altro titolo di studio; discorso simile, anche se in maniera meno marcata, vale anche per gli incentivi all'investimento. Evidentemente, le startup innovative nate dalla ricerca universitaria



non sono solo caratterizzate da un tasso di conoscenza delle misure più basso, ma anche da una minore necessità di ricorrere a questo genere di finanziamento esterno.

Altra tendenza interessante si ricava con riferimento alle startup innovative che hanno seguito un percorso di incubazione, attualmente o in passato. Queste dichiarano con maggiore frequenza rispetto alle non incubate di aver beneficiato degli incentivi per gli investitori in capitale di rischio (21,6 per cento contro 17,6 per cento) o di essere comunque interessate a farne uso in futuro (37,6 per cento contro 34,4 per cento): simile discorso vale per la possibilità di emettere *stock option* o predisporre schemi di *work for equity* (33,7 per cento contro 25,2 per cento) e per le misure di sostegno all'internazionalizzazione offerte dall'Agenzia Ice (il 9,3 per cento delle incubate dichiara di averli utilizzati, contro il 4,1 per cento delle mai incubate). Soltanto a coloro che hanno dichiarato di aver utilizzato le misure proposte è stato richiesto di esprimere una valutazione di impatto sulle stesse. La Tavola 5.2 mostra il numero di rispondenti per ciascuna misura, che varia da poche decine a varie centinaia, e la valutazione media fornita su scala 0-5. Si rileva che le misure più popolari sono l'accesso preferenziale al Fondo di garanzia, che raccoglie giudizi marcatamente positivi (in media 4,33, con un 61,3 per cento dei rispondenti che dà il massimo punteggio) e il Credito d'imposta R&S (in media 4,02, con un 46 per cento di 5). Raggiungono un buon punteggio anche altre misure a carattere fiscale: incentivi per gli investitori in *equity* e il Cipaq 2012-2014. Da notare inoltre che le poche startup innovative che hanno utilizzato piani di incentivazione in *equity* (*stock option* e *work for equity*) danno una valutazione marcatamente positiva dell'impatto di questo strumento: il 40 per cento indica il punteggio massimo.

Tra le misure meno popolari troviamo alcune poco utilizzate, come i servizi di internazionalizzazione dell'Ice, e i bandi Smart&Start e Smart&Start Italia, per cui le risposte mostrano un notevole grado di polarizzazione – ossia, sono molti sia gli 0 che i 5. Il punteggio medio per la misura di cui tutte le startup innovative hanno esperienza diretta, cioè la riduzione dei costi da sostenere in Camera di commercio, è tra i più bassi, ma non a causa della polarizzazione registrata per i programmi sopra menzionati: le valutazioni sono al contrario distribuite più o meno equamente su tutti i valori, in particolar modo su quelli intermedi.

Tavola 5.2 - Valutazione media delle misure di agevolazione (scala 0-5) (a)

Impatto delle misure utilizzate	valutazione media	n.
Accesso preferenziale al Fondo di Garanzia per le Pmi	4,33	310
Credito d'imposta R&S	4,02	213
Cipaq 2012-2014	3,8	117
Incentivi per gli investitori	3,72	311
Stock option e work for equity	3,59	80
Facilitazioni nel ripianamento delle perdite	3,49	224
Maggiore facilità nelle compensazioni IVA	3,45	261
Flessibilità nell'utilizzo dei contratti a tempo determinato	3,39	170
Smart&Start Italia	3,23	124
Patent Box	3,14	58
Salari dinamici	3,13	56
Inapplicabilità della disciplina sulle società di comodo	3,07	126
Disciplina societaria flessibile	3,06	501
Esonero da costi in Camera di commercio	2,88	1.433
Riduzione degli oneri per l'avvio	2,84	1.291
Smart&Start	2,84	183
Servizi ICE per l'internazionalizzazione	2,72	97

(a) Dalla tavola sono escluse le misure con meno di 50 risposte: Italia Startup Hub, Italia Startup Visa, *equity crowdfunding*.

### 5.3 La voce dei protagonisti: consigli e commenti degli *startupper* per definire misure più efficaci

#StartupSurvey conteneva anche una domanda a risposta completamente libera: “Come a tuo avviso il legislatore potrebbe potenziare il quadro normativo in cui operano le startup innovative? Su quali aspetti della vita d’impresa dovrebbe intervenire?”.

Qui si esprime una delle logiche fondanti della rilevazione, ossia il tentativo di ricavare suggerimenti d’azione dalla viva voce dei soggetti stessi della politica: ai partecipanti viene richiesto di condividere le proprie idee attraverso la formulazione di una o più proposte di policy. In questo tentativo è stato volutamente evitato qualsiasi tipo di rigidità, permettendo ai partecipanti di toccare qualsiasi tema di loro interesse nella forma e nella lunghezza che più ritenessero opportune; data la facoltatività della risposta, era anche ammessa la possibilità di non esprimersi affatto. Non si conoscono esperimenti paragonabili per ampiezza del campo di riferimento – potenzialmente, tutte le startup innovative italiane – e per numerosità dei riscontri ricevuto.

Il campo in esame è stato compilato 1.044 volte. Depurando questo risultato dalle risposte con le quali le startup hanno inteso manifestare la loro impossibilità a esprimere una proposta (per esempio, “non saprei”), restano 994 (44,2 per cento dei 2.250 questionari ricevuti) risposte riferibili a qualche ambito specifico e riconoscibile, rendendo dunque possibile la loro identificazione come “suggerimenti di policy”. Le risposte differiscono ampiamente per lunghezza ed esaustività: si va da quelle che contengono poche parole ad alcune particolarmente dettagliate e articolate.

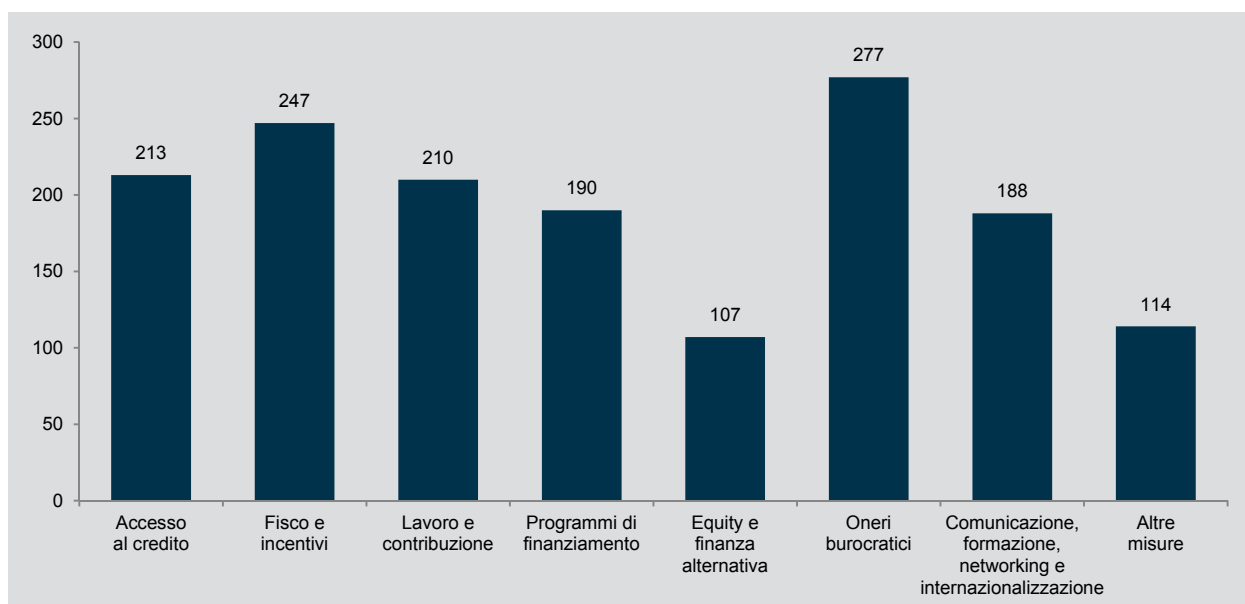
Notevole eterogeneità si presenta anche nei contenuti, ma è stato comunque possibile sistematizzarli in una classificazione: alcuni temi tendono infatti a presentarsi con una forte ricorrenza. L’analisi delle risposte ha permesso di identificare sette categorie principali:

- accesso al credito: una startup su cinque ha avanzato proposte riguardanti il rapporto con gli istituti bancari e, in particolare, all’accesso al Fondo di garanzia per le Pmi;
- fisco e incentivi: in questa categoria sono state inserite tutte le risposte che fanno riferimento al tema della tassazione e alle misure di incentivazione a carattere fiscale, come il CIR&S. Si tratta di una categoria che, specialmente nelle risposte meno dettagliate, presenta una certa sovrapposizione con quella immediatamente seguente;
- lavoro e contribuzione: diversi imprenditori innovativi hanno presentato suggerimenti sia riguardo gli obblighi contributivi (tra i più comuni, il tema del minimale Inps per le startup che non fatturano) sia sotto l’aspetto giuslavoristico (disciplina dei contratti, delle assunzioni eccetera);
- programmi di finanziamento: si tratta di una categoria molto ampia, che contiene riferimenti a programmi di finanza agevolata già esistenti (come Smart&Start Italia) e qualsiasi proposta riguardante misure di finanziamento a carattere né bancario né fiscale. Molte delle risposte qui contenute sono brevi e relativamente vaghe, ma alcune sono più articolate e fanno riferimento a esperienze specifiche dell’imprenditore. Si può desumere in ogni caso una estesa richiesta di finanziamenti a fondo perduto (37 volte);
- *equity* e finanza alternativa: spesso si tende ad associare naturalmente questa categoria al mondo delle startup: le risposte coprono gli incentivi all’investimento in *equity*, l’*equity crowdfunding*, il ruolo del *Venture Capital* e simili. Vediamo però che si tratta di un argomento relativamente sottorappresentato in questo contesto;
- oneri burocratici: la maggioranza degli imprenditori innovativi ha proposto la riduzione degli adempimenti, dei costi d’avvio, del ruolo dei notai e dei commercialisti. Anche questa categoria comprende però una maggioranza di risposte generiche rispetto a quelle più puntuali e articolate;

- comunicazione, formazione, networking e internazionalizzazione: questa categoria ha come filo conduttore la necessità di facilitare la circolazione delle informazioni all'interno dell'ecosistema, nazionale e internazionale: materiali informativi, eventi di networking, matching con altre imprese, sostegno all'accesso ai mercati nazionali e internazionali;
- altre misure: un centinaio di suggerimenti che non rientrano pienamente in nessuna delle categorie precedenti e sono troppo poco frequenti per essere soggetti a una tipizzazione. Le proposte più ricorrenti riguardano misure a proposito della proprietà intellettuale, del mondo dell'incubazione e del *public procurement* innovativo.

La distribuzione delle frequenze per ciascuna categoria è presentata nel grafico seguente (Figura 5.2).

Figura 5.2 - Numero di risposte per ciascuna categoria - Anno 2015 (valori percentuali)



Il totale delle frequenze (1.546) è diverso dal numero dei rispondenti, pari a 1.000: molte imprese hanno presentato più di una proposta o offerto proposte che si riferiscono a diversi ambiti.

La categoria più rappresentata è Oneri burocratici (27,9 per cento), seguita da Fisco e incentivi (24,8 per cento), Accesso al credito e Lavoro e contribuzione (quasi appaiate, rispettivamente 21,4 per cento e 21,1 per cento). Le due macro-categorie Programmi di finanziamento e Comunicazione, formazione, networking e internazionalizzazione registrano rispettivamente 19,1 per cento e 18,9 per cento. La tipologia meno ricorrente è *Equity* e finanza alternativa (10,8 per cento), superata anche dal campo generico Altre misure (11,5 per cento).

Molti di questi suggerimenti sono stati avanzati dalle startup in forma congiunta, in particolare nelle risposte più brevi, dove compaiono in formule più o meno fisse o prevedibili. Questo è particolarmente vero per fisco e oneri burocratici, che si trovano insieme in ben 68 casi: altre correlazioni comuni sono Fisco e contribuzione (48), Fisco e programmi di finanziamento (41), Fisco e accesso al credito (38).

Il tema della fiscalità tende dunque a presentarsi in diversi casi in correlazione con altri temi. Andando a verificare il numero di risposte associate a un'unica categoria, vediamo che questo valore è relativamente basso per questa categoria (37,1 per cento sul totale), con solo Altre misure che fa registrare un valore inferiore. Alcuni campi si prestano invece ad indicazioni di policy con maggiore tasso di specificità: oltre il 40 per cento dei campi riferibili a lavoro e contribuzione (43,2 per cento), programmi

di finanziamento (42,2 per cento) e investimenti in *equity* (40,7 per cento) è riempito con un'indicazione che afferisce solo a quell'area di policy: in altre parole, è più probabile che la risposta abbia riguardato una questione specifica.

Entrando più nel merito delle proposte, si possono individuare alcuni sottogruppi rilevanti all'interno di ciascuna categoria:

Circa 30 dei suggerimenti che rientrano nella categoria Accesso al credito rimandano al Fondo di garanzia per le Pmi. Molte risposte riguardano resoconti delle difficoltà incontrate nell'esperienza diretta del rispondente e si articolano in suggerimenti più generali, come quello di portare la quota garantita a una percentuale più alta.

In Fisco e incentivi, ben 121 risposte (49 per cento) sono state archiviate come generiche (ossia, dichiarazioni d'intenti come "abbassare le tasse" o "meno tasse"); alcune, invece, sono più dettagliate e si articolano in proposte di stabilire una qualche forma di "no tax area" temporanea per un numero di anni che varia da 2 a 5 o riguardano suggerimenti di interventi su imposte specifiche (in particolare l'Iva).

Discorso simile vale per il tema dei contributi previdenziali, per cui si propongono varie forme di esenzioni su base temporale e di fatturato, nonché di detassazione in particolare del lavoro dipendente.

Una proposta molto frequente catalogata sotto Programmi di finanziamento è la richiesta di attivare più trasferimenti a fondo perduto (quasi un quarto di tutti i suggerimenti su questo tema). Una buona parte delle proposte riguarda però problemi legati all'operatività di programmi di finanziamento già in essere, come questioni specifiche legate a Smart&Start Italia e, più in generale, di altri bandi *cash-negative* (ossia quelli in cui l'erogazione del finanziamento arriva sotto forma di rimborso di spese già sostenute, che presume dunque che le imprese detengano già una qualche disponibilità finanziaria per anticipare i costi).

Circa la metà delle risposte archiviate sotto Equity e finanza alternativa (52 su 108) fa riferimento a richieste di potenziamento ed estensione della normativa sugli incentivi fiscali per gli investitori in *equity*. In pochi casi viene richiesta l'abolizione del limite del 30 per cento alle quote detenute dalla singola persona fisica nelle startup, per la verità già eliminato già due mesi prima della rilevazione con l'emanazione del nuovo Decreto ministeriale sugli incentivi. In altri 15 casi viene toccato il tema dell'*equity crowdfunding*, in genere auspicando una semplificazione della normativa.

Oneri burocratici è la categoria che presenta la maggiore frequenza di risposte generiche (come "meno burocrazia"): oltre il 70 per cento del totale. Si tratta però di una classificazione che assorbe anche proposte molto specifiche o legate a casi particolari: alcuni dei rilievi più comuni riguardano le procedure d'avvio e i costi legati al ruolo degli intermediari come commercialisti e notai.

La macro-categoria Comunicazione, formazione, networking e internazionalizzazione contiene proposte molto eterogenee: alcune si riferiscono alla comunicazione istituzionale in generale o alla formazione verso attori intermedi (per esempio, Camere di commercio, banche eccetera), altre propongono più strutturati sistemi di *mentorship* e supporto alla singola impresa in fasi come il *go-to-market*. 56 risposte toccano con vari gradi di dettaglio il tema dell'internazionalizzazione e 27 proposte si riferiscono a misure che favoriscano l'*open innovation* (in particolare, la cooperazione con imprese mature e con il mondo dell'università e della ricerca).

Infine, temi ricorrenti, ma non tanto da meritare una categoria apposita, sono quelli della proprietà intellettuale (26 menzioni), dell'incubazione e del *public procurement* innovativo. Per ovvie ragioni troviamo qui anche le proposte più originali, ad esempio misure specifiche su spazi e questioni logistiche.

La ripartizione per macro-area territoriale delle imprese che hanno fornito indicazioni di policy è rappresentativa della distribuzione nazionale delle startup innovative. Nel Nord-ovest hanno compilato il campo 312 imprese, circa il 30 per cento del totale, a fronte di un 30,6 per cento delle startup innovative

di tutto il Paese. Seguono Nord-est (271, 26 per cento), Mezzogiorno (243, 23 per cento) e Centro (218, 21 per cento): nessuna di queste percentuali differisce significativamente (oltre 1 per cento) da quella sul totale nazionale. Non si riscontrano evidenti pattern per macro-area geografica nelle risposte: in generale si nota che il tema più sentito nelle due aree del Nord è quello degli oneri burocratici, nel Centro il fisco, mentre questioni legate all'accesso al credito bancario sono presenti nella maggioranza relativa delle risposte nel Mezzogiorno, area in cui si registra inoltre il minor numero di suggerimenti connessi al finanziamento in *equity*.

Il 36,4 per cento delle imprese rispondenti (380) è stato costituito nel 2014, il 27 per cento (285) nel 2015 e il 20 per cento nel 2013; tutte le altre sono state costituite nel 2012 e anni precedenti. L'età delle startup innovative non influisce significativamente sulla tipologia delle risposte: è possibile notare però come le imprese più giovani si dimostrano più sensibili al tema degli oneri burocratici rispetto a quelle più mature, per cui si riscontra una leggera prevalenza dell'interesse per l'aspetto della tassazione (2013) e del costo del lavoro (2012).

Come le startup innovative in generale, la grande maggioranza di quelle rispondenti fa registrare un valore della produzione inferiore a 100mila euro: 505 sulle 792 per cui sono disponibili dati sui bilanci (63,8 per cento). La ripartizione delle risposte date da questa categoria rappresenta fedelmente quanto indicato dalle rispondenti nel loro complesso. Per le startup innovative con valore della produzione più elevato (216 tra 100mila e 500mila euro, 43 tra 500mila e 1 milione, 23 oltre il milione) si osserva invece una lieve crescita dell'importanza del tema del costo del lavoro, che attira per tutte queste categorie oltre il 25 per cento delle risposte contro il 21,1 per cento medio. Non si rileva però, come sarebbe stato lecito ipotizzare, un più marcato interesse per le forme di finanziamento in *equity* e alternative al credito bancario, che restano poco citate indipendentemente dal valore della produzione.

La decisione di prevedere in questa rilevazione un campo di suggerimenti liberi va vista nel contesto in cui è inserita: la sezione sulla misurazione del livello di conoscenza e gradimento della policy. Ci auguriamo che questo esercizio abbia potuto rappresentare per le startup anche una prova di consapevolezza: una possibilità per prendere pienamente coscienza dell'estensione e dei limiti del contesto agevolativo di cui sono beneficiarie, di come coglierne i vantaggi al meglio e di cosa è davvero di ostacolo alla loro fruizione.

In conclusione, è molto positivo che oltre un migliaio di imprenditori abbia voluto, senza che su di loro incombesse alcun obbligo, fornire valutazioni libere ed autonome rispetto alle opportunità offerte dalle misure di politica economica orientate alle startup innovative. L'auspicio è che simili iniziative possano costituire un passo per pensare il rapporto tra legislatore e destinatario delle politiche pubbliche in una logica diversa da quella di sottoposizione passiva alle norme: un rapporto a due direzioni, aperto a nuove proposte e alla critica costruttiva, fondato su una sana e virtuosa collaborazione.



## RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Bugamelli M. et al. 2015. "Il gap innovativo del sistema produttivo italiano: radici e possibili rimedi". In *Questioni di Economia e Finanza*, Occasional Paper, n.276, April.
- Corrado, C., Hulten, C. e Sichel, D. 2005. *Measuring Capital and Technology: An Expanded Framework*. In *Measuring Capital in the New Economy*, C. Corrado, J. Haltiwanger, and D. Sichel, eds., Studies in Income and Wealth, Vol. 65. Chicago: The University of Chicago Press, pp.11-41.
- Corrado, Carol, Hulten, C. e Sichel, D. 2009. *Intangible Capital and U.S. Economic Growth*, Review of Income and Wealth, series 55,n. 3, September, 661-685.
- Corrado, C., Hackel, J. E Jona-Lasinio, C. 2017. *Knowledge Spillovers, ICT and Productivity Growth*, Oxford economic papers.
- Crass, D. e Peters, B., 2014. *Intangible assets and firm-level productivity*, ZEW Discussion Papers 14-120, ZEW(Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung/Center for European Economic Research).
- Eurostat. 2006. *Handbook of Recommended Practices for Questionnaire Development and Testing in the European Statistical System* [http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/statmanuals/files/Handbook\\_of\\_Practices\\_for\\_Quest.pdf](http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/statmanuals/files/Handbook_of_Practices_for_Quest.pdf)
- Fazio, N., Murgia, M. e Nunnari, A. 2013. *The Business Statistical Portal: a new way of organising and managing data collection process for business surveys in ISTAT* Proceedings of the UNECE Seminar on Data Collection, Ginevra.
- Finaldi Russo P., Magri S., Rampazzi C. 2016. "Innovative start-ups in Italy: their special features and the effects of the 2012 Law". In *Questioni di Economia e Finanza*, Occasional Paper, n.339, July.
- Fukao, K., Miyagawa, T., Mukai, K., Shinoda, Y. e Tonogi, K. 2009. *Intangible Investment in Japan: measurement and contribution to economic growth*. Review of Income and Wealth, 55: 717–736. doi:10.1111/j.1475-4991.2009.00345.
- Greenhalgh, C. and Longland, M. 2002. *Running to Stand Still? - Intellectual Property and Value Added in Innovating Firms*. Economics Series Working Papers.
- Hall, B. H., Mairesse, J., and Mohnen, P. 2010. *Measuring the returns to R&D*. Handbook of the Economics of Innovation, 2(1):1033–1082.
- Istat, Audizione legge di bilancio, 2017.
- Jona-Lasinio, C., Iommi, M. and Manzocchi, S. 2011. *Intangible capital and Productivity Growth in European Countries*, Department of Economic and Business Sciences, LUISS Guido Carli.
- Mas, M. e de Guevara Radoselovics . J.F. 2015. *THE 2015 Predict report An Analysis of ICT R&D in the EU and Beyond*, European Commission.
- Oropallo, F., Boselli, C., Causo, M.S. 2016. *Nuove basi dati panel di microdati d'impresa: unità di analisi, integrazione delle fonti e imputazione*. Istat. Working Paper.
- Macchia, S., Papa, P. 2014. *A new efficiency oriented approach for Official Business Web surveys*, 7-th Internet Survey Methodology Workshop (Bozen-Bolzano, 1-3 December 2014).
- Macchia, S., et al., 2014. *La modernizzazione delle indagini Web sulle imprese – Pratiche raccomandate per il disegno dei questionari* [http://www.istat.it/it/files/2013/12/Modernizz\\_quest\\_imprese.pdf](http://www.istat.it/it/files/2013/12/Modernizz_quest_imprese.pdf)
- van Ark, B., Hao, J.X., Corrado, C. and Hulten, C., 2009. *Measuring intangible capital and its contribution to economic growth in Europe (No. 3/2009)*. European Investment Bank, Economics Department.
- Ministero dello sviluppo economico, *Relazione annuale al Parlamento sullo stato di attuazione e sull'impatto della policy a sostegno delle startup e delle PMI innovative 2016*.
- Ministero dello sviluppo economico, Unioncamere e Infocamere 2017. *Rapporto trimestrale sui trend demografici delle startup innovative, quarto trimestre 2016*.

