

POLITECNICO DI TORINO

Dipartimento di Ingegneria Gestionale e della Produzione (DIGEP)

**Corso di Laurea Magistrale in
Ingegneria Gestionale**

Tesi di Laurea

Caratteristiche del team imprenditoriale nelle startup europee



Relatore

Prof. Emilio PAOLUCCI

Candidato

Martina BORDET

Aprile 2019

Caratteristiche del Team Imprenditoriale nelle Startup Europee

Sommario

Introduzione	1
1. Revisione della letteratura e Ipotesi di Lavoro	5
1.1. Il Team Imprenditoriale	5
1.1.1. Numerosità	6
1.1.2. Il capitale umano	7
1.1.3. Eterogeneità	9
1.2. Capitale Umano, Capitale Sociale ed Imprenditorialità	11
1.3. Riepilogo delle ipotesi	12
2. Metodologia	14
2.1. Definizione del Campione	14
2.2. Database	15
2.2.1. Imprenditore	16
2.2.2. Formazione	16
2.2.3. Università	16
2.2.4. Startup	18
2.2.5. Investitore e Deal	19
3. Descrittive del Campione e Risultati	20
3.1. Descrittive del Campione	20
3.1.1. Imprenditori	20
3.1.2. Startup	31
3.2. Risultati	37
3.2.1. Numerosità	37
3.2.2. Il capitale umano	38
3.2.3. Eterogeneità	42
3.2.3. Capitale sociale	45

4. Discussione dei risultati e conclusioni	60
4.1. Discussione dei risultati.....	60
4.2. Riepilogo delle ipotesi e conclusioni.....	64
Riferimenti Bibliografici	66
Appendice	71
<i>Dettaglio flussi formazione primaria e aggiuntiva</i>	71
Ringraziamenti	73

Indice delle Tabelle

Tabella 3.1: Genere degli imprenditori	20
Tabella 3.2: Fascia d'età degli imprenditori.....	20
Tabella 3.3: Nazionalità degli imprenditori	21
Tabella 3.4: Formazione primaria degli imprenditori	23
Tabella 3.5: Tipologia di formazione primaria degli imprenditori	23
Tabella 3.6: Ranking ARWU per tipologia di formazione	24
Tabella 3.7: Ranking QS per tipologia di formazione	25
Tabella 3.8: Sedi Università (Laurea)	25
Tabella 3.9: Livello di formazione aggiuntiva per tipologia di formazione primaria.....	28
Tabella 3.10: Tipologia di formazione aggiuntiva per tipologia di formazione primaria.....	29
Tabella 3.11: Esperienza imprenditoriale del campione di imprenditori.....	30
Tabella 3.12: Esperienza imprenditoriale e livello di formazione	30
Tabella 3.13: Numero di founder delle startup analizzate	31
Tabella 3.14: Eterogeneità demografica.....	32
Tabella 3.15: Componenti dell'eterogeneità demografica per sede della startup	33
Tabella 3.16: Eterogeneità relativa alla formazione.....	34
Tabella 3.17: componenti dell'eterogeneità relativa alla formazione per sede della startup ...	35
Tabella 3.18: Esperienza imprenditoriale del team	36
Tabella 3.19: Investimenti e numerosità del team.....	37
Tabella 3.20: Investimenti e numerosità del team per nazionalità dei principali investitori ...	38
Tabella 3.22: Investimenti e qualità della formazione	39
Tabella 3.23: investimenti e qualità della formazione per nazionalità dei principali investitori	40
Tabella 3.24: Investimenti ed esperienza imprenditoriale del team di imprenditori.....	40
Tabella 3.25: Investimenti ed esperienza imprenditoriale del team di imprenditori per nazionalità dei principali investitori.....	41
Tabella 3.26: Investimenti ed eterogeneità demografica	42
Tabella 3.27: Investimenti ed eterogeneità demografica per nazionalità dei principali investitori.....	43
Tabella 3.28: Investimenti ed eterogeneità relativa alla formazione	43

Tabella 3.29: Investimenti ed eterogeneità relativa alla formazione per nazionalità dei principali investitori	44
Tabella 3.30: Nazione di origine degli imprenditori e sede della startup	45
Tabella 3.31: Matrice Nazionalità degli imprenditori e Sede della Startup	47
Tabella 3.32: Matrice sede della startup e sede di formazione	48
Tabella 3.33: Paese di Origine, Paese di Formazione e Sede della Startup	49
Tabella 3.34 Matrice sede della startup nel Paese di formazione, ma non di origine.	51
Tabella 3.35: Sede della startup e nazionalità del team	53
Tabella 3.36 Sede delle startup e nazione di formazione del team	54
Tabella 3.37: Nazionalità del team e degli investitori.....	56
Tabella 3.38: Nazione di formazione del Team e nazionalità degli investitori.....	57
Tabella 3.39 Matrice Sede Startup e Nazionalità degli investitori.....	59

Introduzione

Il seguente lavoro si inserisce in un gruppo di tesi il cui proposito è quello di delineare i fattori che influenzano le decisioni di investimento degli investitori, anche extra europei, verso le startup con sede nel continente europeo, questa tesi, in particolare, si concentra sulle caratteristiche relative al team di imprenditori. L'obiettivo del lavoro è dunque quello di delineare quali sono le caratteristiche del team imprenditoriale nelle startup europee e di evidenziare in che misura sono stati finanziati i team imprenditoriali con le caratteristiche che la letteratura correla direttamente al successo dell'impresa.

Smart (1999) afferma che spesso i *venture capitalist* quando effettuano un investimento stanno scommettendo sulle persone. Infatti alcuni studi definiscono il team imprenditoriale come una delle principali, se non addirittura la caratteristica principale che gli investitori professionisti valutano in fase di investimento (e.g. Cyr et.al, 2000) poiché quando il mercato o il prodotto sono incerti, gli imprenditori diventano il fattore che può determinare il successo o l'insuccesso della startup (Andrew, Zacharakis, Meyer; 1998). In effetti il successo di una nuova impresa dipende in buona parte dalla capacità del team imprenditoriale di capire il mondo che lo circonda, di valutare gli effetti delle possibili azioni da intraprendere, di prendere le giuste decisioni e di allocare le risorse disponibili (West 2007). Il capitale umano è dunque considerato in letteratura (e.g., Florin, Lubatkin, & Schulze, 2003; Pfeffer, 1994; Sexton & Upton, 1985) uno dei fattori critici di successo per l'impresa. Molti studi (e.g., Bosma et al. 2004; Cassar, 2006; Cooper et al., 1992; Dyke, Fischer, & Reuber, 1992; van der Sluis, van Praag, & Vijverberg, 2005) hanno infatti concluso che vi è una relazione tra il capitale umano ed il successo dell'impresa. Pertanto questa tesi si propone, tramite un'analisi empirica, di evidenziare se esistono caratteristiche ricorrenti nei team imprenditoriali finanziati dagli investitori professionisti e dunque se esiste una tipologia di team imprenditoriale preferita rispetto ad un'altra.

Potrebbero non essere stati finanziati per lo più team imprenditoriali con i requisiti individuati dalla letteratura in quanto secondo Andrew, Zacharakis e Mayer (1998) spesso la decisione degli investitori è dettata dalla chimica tra loro e il team di imprenditori e alle volte un *deal* naufraga a causa di una chimica non positiva tra le due entità. Shepherd et.al (2000) afferma che gli investitori cercano di ridurre il rischio legato all'incertezza dei nuovi business finanziando persone che secondo loro possono far fronte a quest'incertezza. Un processo così intuitivo e soggettivo risulta quindi piuttosto complesso da formalizzare e quantificare. Tuttavia dalla letteratura analizzata sono emerse quattro principali caratteristiche misurabili del team imprenditoriale correlate al successo dell'impresa: la numerosità, il capitale umano, ovvero la

somma della formazione e dell'esperienza degli individui, l'eterogeneità demografica e l'eterogeneità relativa alla formazione. La letteratura concorda nell'affermare che per gestire la complessità della creazione di un nuovo business sia preferibile un team rispetto ad un imprenditore solitario e che superata una certa numerosità gli svantaggi legati a tensioni e contrasti superino i benefici derivanti dalla condivisione di idee (e.g Chowdhury,2005; Lechler and Gemunden, 2003; West, 2007; Cooney, 2005). La teoria del capitale umano applicata in ambito imprenditoriale sottolinea poi, come individui con un maggiore livello di formazione ed esperienza siano in grado di individuare più opportunità di business e ad essere più efficienti in fase di *exploitation* dell'opportunità individuata. La diversità tra i membri è generalmente vista come un arricchimento e come il vero vantaggio del team rispetto all'imprenditore solitario, in quanto diversi punti di vista e prospettive consentono di comprendere meglio la realtà circostante e quindi di aumentare le probabilità di creare un business di successo. Tuttavia i team spesso si formano per omofilia rispetto al sesso, all'etnia e all'età (Ruef et.al. 2003), ciò significa che c'è una maggiore tendenza degli individui simili tra loro ad aggregarsi in team rispetto a persone molto diverse tra loro. Se è più difficile che si formino team non omogenei è però altrettanto vero che team eterogenei sia dal punto di vista demografico che della formazione abbiano maggiori probabilità di creare un business di successo proprio in virtù del fatto che essi sono in grado di vedere da più angolazioni lo stesso problema e dunque di comprenderlo meglio e di trovare soluzioni diverse e non consuete.

Alle caratteristiche intrinseche al team va poi aggiunto l'ambiente in cui questo opera e le relazioni con gli altri attori. Infatti la teoria del capitale sociale che si riferisce alla capacità del singolo di estrarre benefici, materiali ed immateriali, dalla struttura sociale e dalla rete di relazioni, afferma che questo è in grado di potenziare gli effetti del capitale umano e di quello finanziario specie in un contesto incerto ed instabile come la creazione di un nuovo business. Ogni individuo infatti apprende dall'ambiente che lo circonda e quindi una maggiore rete di relazioni permette di migliorare il livello del capitale umano e di avere accesso ad una maggiore mole di informazioni e risorse, dunque fa aumentare la probabilità di sviluppare un business di successo. Per questo motivo diventa molto importante citare gli ecosistemi in cui si sviluppano nuove imprese, in particolare lo *Startup Genome Report 2018* introduce tra le variabili che descrivono un ecosistema il grado di connettività globale affermando che un ecosistema maggiormente connesso con l'estero è in grado di far nascere business di maggior successo e così di attrarre imprenditori ed investimenti dall'estero innescando un circolo virtuoso. Diventa dunque molto importante analizzare come il capitale umano e quello finanziario si spostano a

livello globale. Pertanto dopo aver analizzato le caratteristiche del team verranno analizzati i principali flussi di capitale umano e finanziario verso i diversi Paesi Europei.

Il seguente lavoro si struttura in quattro sezioni principali: un breve framework teorico da cui sono state desunte le ipotesi di lavoro, una seconda sezione in cui viene illustrata la metodologia utilizzata, una terza sezione in vengono illustrate le analisi svolte ed un'ultima sezione in cui vengono discussi i risultati ottenuti.

La prima sezione inizia con una rapida panoramica sulle definizioni di team imprenditoriale date dalla letteratura, per poi proseguire con l'illustrazione delle sue principali caratteristiche. In primo luogo la numerosità del team di imprenditori e dunque la divisione tra business fondati da un singolo imprenditore e quelli fondati da un team imprenditoriale e i benefici che ne conseguono. Si passa poi ad analizzare il concetto di capitale umano applicato all'imprenditorialità ovvero come la formazione e l'esperienza di ogni membro del team contribuiscano al successo del business. In terzo luogo viene introdotto il concetto di eterogeneità del team, ovvero come il vero vantaggio di un team imprenditoriale rispetto a quello di un singolo imprenditore sia sommare conoscenze e punti di vista differenti per meglio comprendere l'ambiente esterno e sviluppare così un'impresa di maggior successo. In ultimo viene fatto cenno alla teoria del capitale sociale e dunque a come la mobilità su scala globale del capitale umano e finanziario generi benefici per l'innovazione e lo sviluppo di nuove imprese.

La seconda sezione illustra la metodologia utilizzata per svolgere il seguente lavoro, si parte dalla spiegazione di come è stato effettuato il campionamento delle 437 startup analizzate e dopo di che viene illustrata struttura del database costruito per testare le ipotesi formulate nella prima sezione. I dati inseriti sono stati reperiti sul web, in particolare dal portale *Crunchbase*, dalle pagine web delle Startup analizzate, dalle pagine LinkedIn degli oltre 900 imprenditori del campione e dalle pagine web dei ranking universitari.

Nella terza sezione vengono brevemente esposte le caratteristiche degli oltre 900 imprenditori del campione e delle oltre 400 startup considerate. Si passa poi all'esposizione dei risultati, dunque all'analisi di come gli investitori hanno distribuito il loro capitale tra le diverse tipologie di team sia a livello aggregato che a livello di nazionalità degli investitori, replicando la struttura della prima sezione. Si parte dalla distribuzione degli investimenti tra imprese fondate da un solo imprenditore e team di diversa numerosità. Si prosegue poi con la distribuzione degli investimenti a seconda del livello di capitale umano misurato in base al livello ed alla qualità della formazione ed alle esperienze precedenti in ambito imprenditoriale. Si passa poi alla

distribuzione degli investimenti tra imprese fondate da un team omogeneo e da uno eterogeneo sia sotto l'aspetto demografico che relativo alla formazione. In ultimo vengono analizzati i principali flussi di capitale umano e finanziario così da meglio comprendere la natura internazionale o locale dell'imprenditorialità nei diversi stati Europei.

L'obiettivo del lavoro è dunque quello di delineare un quadro delle caratteristiche dei team imprenditoriali nelle startup europee, di evidenziare se esiste una propensione degli investitori a finanziare una determinata tipologia di team piuttosto che un'altra ed infine di illustrare i principali flussi di capitale umano e finanziario verso i diversi Paesi Europei.

1. Revisione della letteratura e Ipotesi di Lavoro

1.1. Il Team Imprenditoriale

Secondo Kamm et.al (1990) un team imprenditoriale sono “*due o più individui che fondano un’azienda nella quale hanno un interesse finanziario*”. Nel 1994 Gartner amplia la definizione affermando che “*ne fanno parte gli individui che hanno un’influenza diretta sulle scelte strategiche aziendali*”. Ensley, Canrald e Carland (1998) combinano le due definizioni definendo il team imprenditoriale in base a tre criteri: i suoi membri fondano un’azienda insieme, hanno un interesse finanziario e partecipano alle decisioni strategiche. Schjoedt, Kraus (2009) propongono una propria definizione di team imprenditoriale:

“An entrepreneurial team consists of two or more persons who have an interest, both financial and otherwise, in and commitment to a venture’s future and success; whose work is interdependent in the pursuit of common goals and venture success; who are accountable to the entrepreneurial team and for the venture; who are considered to be at the executive level with executive responsibility in the early phases of the venture, including founding and pre-start up; and who are seen as a social entity by themselves and by others.”

Rispetto alle definizioni precedenti Schjoedtm e Kraus sottolineano il diretto coinvolgimento del team nelle prime fasi ed il conseguente ruolo esecutivo. Essi aggiungono poi che il team imprenditoriale è un’entità sociale a sé e come tale dev’essere vista sia dai suoi membri, che dunque condividono l’impegno e gli obiettivi, che dalle altre persone. Essi sottolineano poi che la definizione data sotto intende un legame tra l’impegno condiviso dei membri del team e le performance dell’impresa, ovvero l’impegno si mostrerà nel raggiungimento o meno degli obiettivi prefissati e dunque nelle performance dell’impresa.

La letteratura descrive un team imprenditoriale con tre caratteristiche principali:

1. La numerosità
2. Il capitale umano
3. L’eterogeneità dei membri del team:
 - a. Eterogeneità demografica
 - b. Eterogeneità relativa alla formazione

1.1.1. Numerosità

Cooney (2005) afferma che poiché le mode che nascono in Nord America sono in grado di influenzare l'intero Pianeta, per anni uno dei miti dell'imprenditorialità è stato l'imprenditore come eroe solitario che combatte contro le condizioni avverse per fondare la propria fortuna, quest'idea deriva principalmente da miti americani come Andrew Canegie and Jhon D. Rockefeller. Secondo Peterson (1988) questo è dovuto alla cultura americana che incoraggia la realizzazione del singolo e l'individualismo. Tuttavia Cooney (2005) sottolinea come la realtà sia ben diversa, infatti molti imprenditori di successo associati immediatamente al nome della loro azienda non sono eroi solitari, ma hanno fondato i loro business con un team. Apple, ad esempio, è stata fondata da Steve Jobs, Steve Wozniac e Ronald Wayne, Facebook da Mark Zuckerberg, Dustin Moskovitz, Chris Hughes, Google da Sergey Brin, Larry Page, Microsoft da Bill Gates, Paul Allen. Nel 1994 Gartner ha affermato che l'imprenditore non è un singolo individuo, ma un team e da quel momento sono stati condotti tutta una serie di studi sui team imprenditoriali. In un'analisi descrittiva Alderich (et al.2004) ha evidenziato che la gran parte delle imprese innovative nasce da gruppi di potenziali imprenditori, altri studi (e.g. Davidsson e Honig, 2003; Delmar e Shane, 2003) hanno poi sottolineato come l'esistenza o meno del team e la sua numerosità vari al variare del Paese in cui ha sede la startup.

Diverse ricerche (e.g. Johannisson 1998, Marmer, Herrmann, Dogrultan, Berman 2012) dimostrano che le startup fondate da un team hanno performance migliori rispetto a quelle fondate da un eroe solitario. Il motivo principale (Schjoedt, Kraus,2009) è che con un team imprenditoriale si aumenta la quantità di capitale umano e sociale a disposizione per riuscire a fronteggiare le incertezze associate alla creazione di una nuova impresa in un ambiente spesso turbolento ed instabile (e.g Chowdhury,2005; Lechler and Gemunden, 2003; West, 2007). Gartner (1985) sottolinea come i settori ad alta tecnologia, di cui fanno tipicamente parte le startup che nascono al giorno d'oggi, richiedono più skill di quelle che può possedere un solo individuo e dunque è necessario combinare le competenze di più persone per poter avviare un business di successo. Lo *Startup Genome Report 2012* uno studio condotto da Marmer, Herrmann, Dogrultan, Berman con il supporto di Steve Blank e Chuch Eesley su un campione di 650+ web sturtup americane ha dimostrato che *“Solo founders take 3.6x longer to reach scale stage compared to a founding team of 2.”* Se la letteratura, dunque, concorda sull'importanza di team rispetto ad imprenditore solitario, esiste una numerosità ideale?

Uno studio condotto da Alderich et al. (2004) ha evidenziato che la maggior parte dei gruppi (74% del campione considerato 816 startup) era composto da soli 2 membri, mentre solo il 4% da 4 membri e il 5% da cinque o più persone. Secondo Clarysse, Moray (2004) il team ideale è composto da 3 o 4 membri. Gruppi troppo numerosi, infatti, spesso diventano molto complessi da gestire a causa delle diverse tensioni interne che vengono a crearsi specie per quelle legate alla leadership. Tuttavia nelle imprese innovative sembra che il beneficio derivante dalla condivisione di idee e punti di vista superi lo scompensamento dovuto alla complessità delle relazioni (Antonelli et.al., 2012)

Ipotesi 1.1 Gli investitori preferiscono finanziare imprese fondate da un team imprenditoriale, piuttosto che imprese fondate da un singolo imprenditore.

1.1.2. Il capitale umano

Backer (1964) definisce il capitale umano come le conoscenze e le competenze acquisite dall'individuo tramite investimenti in educazione formale, come ad esempio l'università, in esperienze e apprendimento pratico tramite il lavoro e altre tipologie di esperienze. La teoria del capitale umano (Becker, 1964; Mincer, 1958) è stata inizialmente sviluppata per stimare la distribuzione del reddito da lavoro dei dipendenti dal loro investimento in capitale umano. Questa teoria è stata poi adottata anche in ambito imprenditoriale (e.g., Chandler, Hanks, 1998; Davidsson, Honig, 2003) e ha portato a tutta una serie di studi che includono il capitale umano nei modelli che hanno come obiettivo la previsione del potenziale successo o insuccesso di un dato business. Shane e Venkataraman (2000) affermano che l'imprenditorialità consiste in due processi principali: la scoperta delle opportunità imprenditoriali e la così detta *exploitation* di queste opportunità. La teoria del Capitale Umano afferma che la conoscenza permette alle persone di aumentare le proprie capacità cognitive, portandoli ad essere potenzialmente più produttivi ed efficienti. Secondo la letteratura (e.g. Davidsson et.al., 2003, Chandler & Hanks, 1994; Shane, 2000, Westhead, Ucbasaran, & Wright, 2005) quindi se esistono delle opportunità di business queste verranno colte prima dal capitale umano di maggiore qualità. Una volta percepita l'opportunità di business queste persone avranno anche una maggiore possibilità di riuscire a sfruttare l'opportunità individuata riusciranno, quindi, ad essere più efficienti nella fase di *exploitation* rispetto ad individui che hanno investito meno nella loro preparazione. Dunque è più facile che business di successo siano creati da persone con un alto livello di capitale umano rispetto che da persone con un livello inferiore di quest'ultimo, quindi gli investitori preferiranno finanziare startup fondate da team con un alto livello di capitale umano.

Backer (1964) aggiunge che “*gli individui si aspettano di veder ripagati i propri investimenti in capitale umano cercando di massimizzare i ritorni economici ottenuti fornendo il proprio capitale umano*”. Dunque persone con livelli molto alti di formazione potrebbero non scegliere di diventare imprenditori in virtù della rischiosità delle entrate rispetto ad un altro tipo di impiego (e.g Cassar, 2006). Tuttavia se essi scelgono la strada dell’imprenditorialità tenderanno a voler far crescere maggiormente i profitti della propria azienda, rispetto a persone che hanno investito meno, proprio per massimizzare il ritorno economico del loro investimento (Cassar, 2006).

Quindi un capitale umano di maggior livello sembrerebbe essere in grado di scoprire maggiori opportunità di business e di implementarle meglio e con un maggior successo rispetto ad uno di minor livello. Tra i risultati presentati dallo *Startup Genome Report 2018* si evidenzia come negli ultimi anni la percentuale di imprenditori laureati sia aumentata. Il 53% degli imprenditori facenti parte del campione utilizzato dal Report (10.000 imprenditori) hanno una laurea, tale percentuale varia lievemente al variare del settore di appartenenza della startup. La percentuale risulta piuttosto elevata rispetto alla media di laureati nei Paesi Ocse (popolazione tra i 25 e 64 anni nel 2017) pari al 33% della popolazione.

Oltre alla formazione, dunque, secondo la teoria del capitale umano è importante anche l’esperienza specie quella in ambito imprenditoriale. Infatti è dimostrato che persone con esperienze precedenti in campo imprenditoriale sono in grado di creare imprese di maggior successo (Bosma et al. 2004). L’esperienza, soprattutto quella in campo imprenditoriale è considerata un fattore molto positivo dagli investitori tanto da tenerne conto in fase decisionale (Cope, Cave, Eccles; 2004) ciò è dovuto al fatto che nel ripetere un’attività le performance del capitale umano migliorano (Davisson, 2000). Per gli investitori è quindi rilevante se almeno un membro del team ha esperienza pregressa in campo imprenditoriale, non necessariamente di successo. Cope, Cave e Eccles (2004) dimostrano che in determinati casi i *venture capitalist* possono valutare positivamente una precedente esperienza imprenditoriale fallimentare.

Ipotesi 1.2 Gli investitori investono maggiormente in startup fondate da un capitale umano di maggior livello:

1.2a. Gli investitori investono maggiormente in startup fondate da imprenditori con un livello e una qualità maggiore della formazione.

1.2b. Gli investitori investono maggiormente in startup fondate da imprenditori almeno un'esperienza imprenditoriale precedente.

1.1.3. Eterogeneità

La letteratura (e.g. Hambrick, 2007; Hambrick and Mason, 1984; Jackson, 1992; O'Reilly et al., 1993) individua due funzioni principali del team imprenditoriale: interpretare l'ambiente esterno e rispondere ai suoi cambiamenti e gestire l'impresa internamente. Dunque il team ha una funzione molto complessa: opera in un contesto nuovo ed incerto senza avere esperienza organizzativa e una struttura organizzativa. È quindi necessario che il team sia eterogeneo dal punto di vista del capitale umano, in modo tale che diversi punti di vista permettano di comprendere meglio l'ambiente ed individuare prontamente eventuali rischi ed opportunità.

L'eterogeneità di un team è vista in maniera positiva da molti ricercatori, infatti la diversità in una squadra permette di tener in considerazione un numero maggiore di punti di vista e così di riuscire generare un maggior numero di soluzioni e idee alternative (Hoffmann, Mayer, 1961). Altri ricercatori hanno affermato che gruppi con competenze, conoscenze e abilità eterogenee tra loro sono in grado di produrre prospettive più innovative nel processo di presa delle decisioni garantendo così una maggiore qualità delle stesse rispetto ai team con capacità cognitive più omogenee (e.g Bantel e Jackson, 1989).

Ruef, Alderich e Carter (2003) sottolineano però come in rarissimi casi il team è costituito con la volontà di aumentare l'eterogeneità dello stesso, nella maggior parte dei casi dipende dall'omofilia dei membri rispetto al sesso, all'etnia e all'età. Questo significa che sovente i team imprenditoriali si formano più per similitudine tra le persone che non nell'ottica di complementarità delle capacità e conoscenze. Individui simili tra loro sono maggiormente attratti gli uni dagli altri e maggiormente predisposti a fidarsi e capirsi reciprocamente rispetto ad individui diversi tra loro (Reuf et.al. 2003).

Ipotesi 1.3a. La maggior parte dei team del campione saranno omogenei dal punto di vista demografico.

Occorre poi distinguere tra due tipologie principali di eterogeneità che sono correlate in maniera diversa alle performance del team: l'eterogeneità demografica e quella relativa alla formazione.

Eterogeneità demografica

Esistono due diverse visioni dell'eterogeneità demografica (Zou, Rosini, 2015), una ottimista e una pessimista. La prima considera la diversità dal punto di vista demografico (genere, nazionalità e età) un arricchimento per il team, infatti persone demograficamente differenti tra loro apporteranno al team prospettive diverse. La seconda (Jehn et. al, 1999) invece afferma che la differenza demografica tra le persone aumenti i conflitti all'interno del team non tanto per problematiche legate al lavoro, ma per conflitti dovuti a differenti visioni della vita. Tuttavia considerato che i team imprenditoriali tendono a formarsi per omofilia si suppone laddove il team si formi che il vantaggio derivante dall'aver diverse prospettive superi gli scompensi derivanti da eventuali conflittualità.

Ipotesi 1.3b. Gli investitori preferiranno finanziare team imprenditoriali eterogenei demograficamente piuttosto che team imprenditoriali omogenei dallo stesso punto di vista.

Eterogeneità relativa alla formazione

L'eterogeneità relativa alla formazione, in particolar modo quella legata alla tipologia di formazione è generalmente considerata un fattore molto positivo. Lo Startup Genome Report (Marmer, Herrmann, Dogrultan, Berman, 2012) afferma che i team con un componente con formazione tecnica e uno con formazione di tipo business raccolgono mediamente il 30% in più dei finanziamenti rispetto ad un team omogeneo. Clarisse, Moray (2014) sottolineano, infatti, come ad un team imprenditoriale formato da soli tecnici sia poi necessario affiancare un componente business con grosse difficoltà di integrazione che possono portare a forti conflitti aggravati dalla scarsa omofilia tra le persone, diversamente da quanto accade a team imprenditoriali che hanno al loro interno un componente business.

Ipotesi 1.3c. Gli investitori preferiranno finanziare team imprenditoriali eterogenei dal punto di vista della formazione piuttosto che team omogenei dallo stesso punto di vista.

1.2. Capitale Umano, Capitale Sociale ed Imprenditorialità

La teoria del capitale sociale si riferisce all'abilità degli individui di estrarre benefici dalla struttura sociale e dalla rete di conoscenze (Portes, 1998, Lin et.al, 1981). Molti autori (e.g. Bourdieu, 1983, Loury, 1987; Lundmark, Waern, 2008) affermano che il contesto sociale e le relazioni potenziano gli effetti positivi del capitale umano e di quello finanziario. Il capitale umano, inteso come le conoscenze e competenze possedute da un individuo, può essere trasferito da una persona ad un'altra, ciò significa che persone con un maggior numero di contatti riusciranno a migliorare il proprio livello di capitale umano apprendendo dalle persone che le circondano, nel contesto imprenditoriale riusciranno quindi ad individuare maggiori opportunità di business e soprattutto riusciranno meglio nella fase di *exploitation* grazie ai vantaggi che potranno estrarre dal contesto sociale sia da un punto di vista tangibile, risorse e capitale, che intangibile, ad esempio informazioni rilevanti per lo sviluppo del business. Per questo motivo quando si parla di imprenditorialità e di capitale umano è fondamentale tener in considerazione i così detti ecosistemi in cui si sviluppano le startup. A questo proposito Lo *Startup Genome Report 2018* inserisce tra le dimensioni fondamentali per la descrizione di un ecosistema, oltre alla connettività locale, la così detta "*Global Connectedness*" definendola "*Think of it as the global fabric of knowledge, ideas, people and organizations,weaved primarily by quality founder-to-founder relationships across countries.*" Aggiunge poi che un maggior livello di connettività globale permette alle startup di essere meglio integrate nel tessuto globale e così di riuscire ad avere migliori performance. Inoltre sottolinea come un ecosistema in cui si verificano alcuni successi diventa attrattivo attirando dall'estero sia capitali che imprenditori e innescando un circolo virtuoso che ne aumenta la connettività globale e così il successo e così via. Diventa quindi importante comprendere come gli imprenditori e i team si spostano, in particolare quali ecosistemi sono in grado di attrarre capitale umano dall'estero. Lundmark e Waern (2008) studiano la mobilità del capitale umano nell'imprenditorialità e sottolineano come questa è fondamentale per la diffusione delle innovazioni e come tramite la mobilità le persone vengano sottoposte a nuove idee, nuovi concetti e nuove culture e siano così in grado di sviluppare business di maggior successo. Essi affermano che la mobilità del capitale imprenditoriale è importante per tre aspetti:

1. la mobilità della forza lavoro porta alla diffusione delle conoscenze.
2. la mobilità porta a nuove combinazioni di conoscenze incorporate nelle persone.

3. la mobilità è in grado di creare link tra le persone le aziende e le istituzioni che diventano parte del network.

Dunque se la mobilità degli imprenditori, oltre che dei capitali, risulta essere molto importante per lo sviluppo delle attività imprenditoriali, quali sono gli ecosistemi più attrattivi in Europa? Global Startup Ecosystem Report 2017, afferma che il luogo migliore al mondo per fondare la propria impresa è la Silicon Valley, seguita da New York, Londra, Pechino, Boston, Tel Aviv, Berlino, Shanghai, Los Angeles, Seattle, Parigi, Singapore, Austin, Stoccolma, Vancouver, Toronto, Sydney, Chicago, Amsterdam, Bangalore. A livello Europeo, quindi, la città più attrattiva risulta essere Londra, seguita da Berlino, Parigi e Amsterdam.

Ipotesi 2.1 Nazioni più attrattive attireranno un maggior numero di imprenditori dall'estero innescando un circolo virtuoso e facendo diventare l'imprenditorialità un fenomeno di natura internazionale, mentre nelle nazioni con ecosistemi meno attrattivi l'imprenditorialità avrà un carattere più locale.

1.3. Riepilogo delle ipotesi

Ipotesi 1.1 Gli investitori investono maggiormente in imprese fondate da un team imprenditoriale, piuttosto che imprese fondate da un singolo imprenditore.

Ipotesi 1.2 Gli investitori investono maggiormente in startup fondate da un capitale umano di maggior livello:

1.2a. Gli investitori investono maggiormente in startup fondate da imprenditori con un buon livello e una buona qualità della formazione.

1.2b. Gli investitori investono maggiormente in startup fondate da imprenditori almeno un'esperienza imprenditoriale precedente.

Ipotesi 1.3a. La maggior parte dei team del campione saranno omogenei dal punto di vista demografico.

Ipotesi 1.3b. Gli investitori preferiranno finanziare team imprenditoriali eterogenei demograficamente piuttosto che team imprenditoriali omogenei dallo stesso punto di vista.

Ipotesi 1.3c. Gli investitori preferiranno finanziare team imprenditoriali eterogenei dal punto di vista della formazione piuttosto che team omogenei dallo stesso punto di vista.

Ipotesi 2.1 Nazioni più attrattive attireranno un maggior numero di imprenditori dall'estero innescando un circolo virtuoso e facendo diventare l'imprenditorialità un fenomeno di natura internazionale, mentre nelle nazioni con ecosistemi meno attrattivi l'imprenditorialità avrà un carattere più locale.

2. Metodologia

2.1. Definizione del Campione

Questa tesi si inserisce in un gruppo di tesi il cui proposito è quello di delineare i fattori che influenzano le decisioni di investimento degli investitori extra europei verso le start-up con sede nel continente europeo. Il database di startup iniziale (Tesi L.Cutellé, N.Forastiere) è stato così costruito decidendo di considerare le startup che soddisfano i seguenti requisiti:

- Anno di fondazione compreso tra il 2008 e il 2015
- Almeno 2 round di finanziamento ricevuti
- Sede principale nel Continente europeo
- Scopo di lucro (escluse non profit)
- Ammontare totale investimenti di almeno \$ 300.000
- Ammontare del singolo round di almeno \$ 50.000
- Finanziate da almeno un investitore con sede fuori dall'Europa

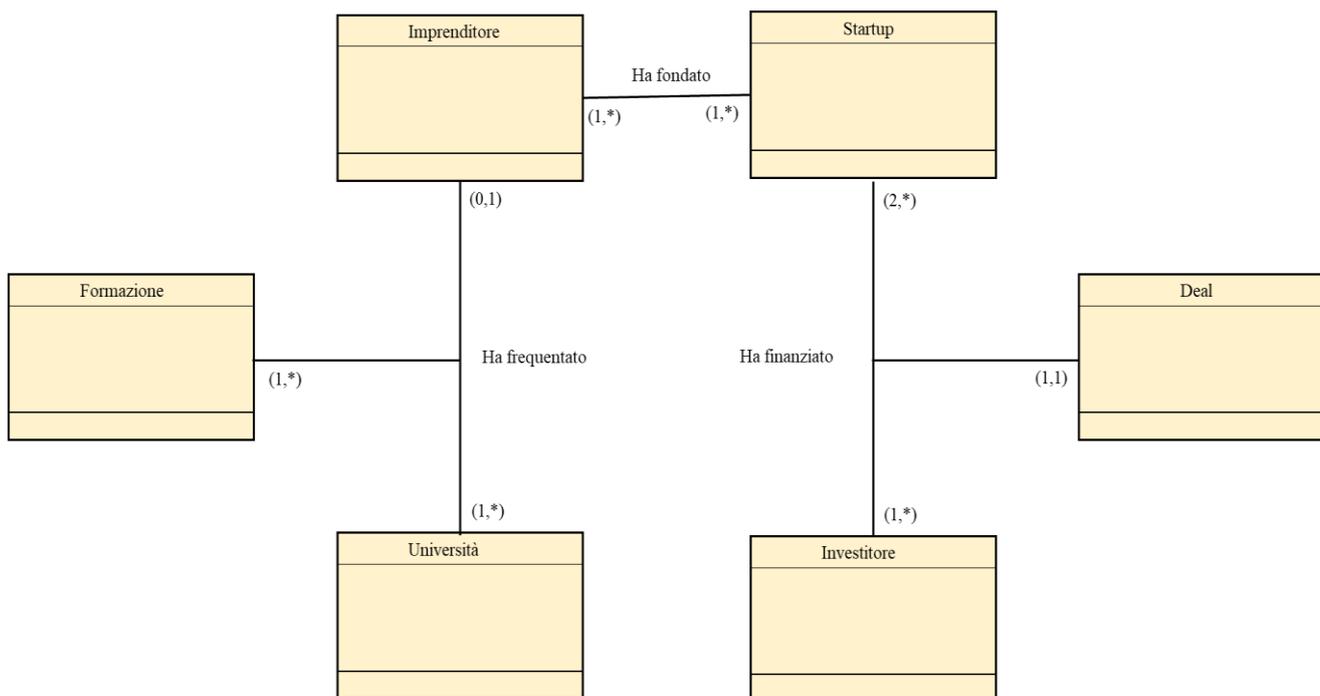
Il database di partenza (Tesi L.Cutellé, N.Forastiere) conta 1395 imprese, ma dovendo costruire manualmente un database con i dati, sia demografici che relativi alla formazione, riguardanti i singoli imprenditori è stato necessario ridurre il campione. Il sotto campione è stato definito selezionando le startup appartenenti ad alcune macro-categorie il più globali possibile. Sono state inserite le startup appartenenti alle macro-categorie: Consumer Electronics, Mobile, Apps, Financial Services. Il campione finale conta 437 imprese fondate da 942 Imprenditori. I requisiti a cui rispondo le startup analizzate nel seguente lavoro sono dunque:

- Anno di fondazione compreso tra il 2008 e il 2015
- Almeno 2 round di finanziamento ricevuti
- Sede principale nel Continente europeo
- Scopo di lucro (escluse non profit)
- Ammontare totale investimenti di almeno \$ 300.000
- Ammontare del singolo round di almeno \$ 50.000
- Finanziate da almeno un investitore con sede fuori dall'Europa
- Macrocategorie: Consumer Electronics, Mobile, Apps e Financial Services.

Nella categoria financial services rientrano principalmente startup che operano nell'ambito dei pagamenti elettronici e delle cripto valute, tutte le imprese selezionate sono dunque appartenenti a settori tecnologici. Tale macro-categoria è stata inserita poiché conta il maggior numero di finanziamenti ricevuti. Una volta selezionate le imprese (Companies), tramite il portale www.Crunchebase.com è stato possibile scaricare l'elenco delle persone che hanno fondato le startup appartenenti al campione e alcune loro caratteristiche, poi integrate tramite altri siti quali ad esempio LinkedIn, siti web delle Startup o altre pagine web. I dati relativi ai ranking delle singole università sono stati scaricati direttamente dai siti dei ranking (ranking QS www.topuniversities.com, ranking ARWU www.shanghairanking.com).

2.2. Database

Al fine di poter testare le ipotesi formulate in precedenza è stato costruito un database con la struttura schematizzata in figura. Le entità sono 6: Imprenditore, Startup, Università, Formazione, Deal ed Investitore. Nel dettaglio ciascun Imprenditore può aver frequentato una sola Università (è stata riportato l'ateneo principale) per grado di Formazione. Ciascun imprenditore ha fondato almeno una Startup del campione e la startup è stata finanziata da almeno un investitore e ha ricevuto almeno due round di finanziamento. Gli attributi di ciascuna entità verranno elencati nel seguito.



2.2.1. *Imprenditore*

Imprenditore (CodF, NomeF, Genere, Nazionalità, Fascia d'età, Numero_Organizzazioni_Fondate)

Dal portale www.crunchbase.com è stato possibile avere l'elenco dei founder per ogni startup, per ciascun founder il genere ed il numero di organizzazioni fondate. Tramite LinkedIn e i siti web delle startup sono stati integrati tutti gli altri attributi.

La fascia d'età è stata stimata a partire dall'anno di iscrizione all'università o dall'anno del diploma in caso la persona non abbia frequentato l'università.

2.2.2. *Formazione*

Formazione (Formazione, Livello_F, Tipologia_F)

L'attributo formazione può assumere valore primaria o aggiuntiva. L'attributo Livello indica il livello di formazione e può assumere il valore Laurea (non è stato possibile differenziare tra triennale e magistrale per mancanza di informazioni) Executive Education, PhD, Master di Secondo livello (Master post laurea come ad esempio MBA, MSc non è stato considerato come formazione aggiuntiva), Seconda Laurea.

L'attributo Tipologia_F di formazione primaria, come quella aggiuntiva può assumere valore Tecnica, Business o Umanistica.

2.2.3. *Università*

Università (Cod_U, Nome_U, Città_U, Stato_U, QS, ARWU)

Cod_U è un codice univoco attribuito all'università, sono poi riportati il nome dell'Università, la città e lo stato in cui ha sede. QS e ARWU indicano invece la classe della posizione occupata dall'Università all'interno dei rispettivi Ranking 2018. Entrambi i ranking sono una misura della qualità della formazione nelle date Università, è stato deciso di utilizzarli entrambi poiché misurano performance leggermente diverse come riportato nel seguito, così da avere un quadro più completo e non escludere atenei molto validi che rientrano in un ranking, ma non nell'altro a causa dei differenti parametri valutati delle due classifiche.

L'attributo QS può assumere valore: 1-100, 101-200, 201-300, 301-400, 401-500, 501-600, 601-700, 701-800, 801-1000, 1000+, fanno parte della classe 1000+ gli istituti fuori classifica, ma presenti sul sito www.topuniversities.com .

L'attributo ARWU, invece, può assumere valori 1-100, 101-200, 201-300, 301-400, 401-500, 500+, come nel caso precedente fanno parte della classe 500+ gli istituti fuori classifica, ma presenti sul sito www.shanghairanking.com).

Ranking QS

Il Ranking QS seleziona le 1000 università migliori al Mondo, fino alla 400^a posizione indica esatta, dalla 400^a alla 500^a viene indicata una fascia di 10 posizioni, 500^a alla 800^a di 50 e dopo di che la fascia 800-1000. Per semplicità nel database le posizioni vengono riportate in fasce da 100, come indicato precedentemente, fino alla posizione 800, dopo di che è stata mantenuta la classe 800-1000 e le università per le università presenti sul sito www.topuniversities.com, ma fuori classifica è stata inserita la classe 1000+.

Gli atenei vengono messi in classifica (1^a posizione Università migliore al Mondo) sulla base di un punteggio calcolato come segue (fonte: www.topuniversities.com):

- Academic reputation (40%): opinione di 80.000 esperti
- Employer reputation (10%): 40.000 rispondenti al QS Employer Survey
- Faculty/Student ratio (20%): valuta il numero di studenti per professore, i tutor e lettori
- Citations per faculty (20%): numero di citazioni ricevute da tutti gli articoli prodotti da un'istituzione su 5 anni sul numero di membri della facoltà.
- International faculty ratio (5%)
- International student ratio (5%)

Ranking ARWU

Il Ranking ARWU seleziona le 500 università migliori al Mondo, fino alla 50^a fornisce la posizione esatta, dopo di che la classe di ampiezza 50 posizioni. Per semplicità nel database le posizioni vengono riportate in fasce da 100, come indicato precedentemente. Gli Atenei fuori classifica, ma presenti sul sito www.topuniversities.com sono state inserite nella classe 500+.

Gli atenei vengono messi in classifica (1^a posizione Università migliore al Mondo) sulla base di un punteggio calcolato come segue (fonte: www.topuniversities.com):

- Quality of Education: Alumni of an Institution winning Nobel Prizes and Fields Medals (10%)
- Quality of Faculty (40%):
 - Staff of an Institution winning Nobel Prizes and Fields Medals (20%)
 - Highly Cited Researchers in 21 board subject categories (20%)
- Research Output (40%):
 - Paper Published in Nature and Science (20%)
 - Papers Indexed in Science Citation Index-Expanded and Social Science Citation Index (20%)
- Per Capita Performance: Per Capita Performance of an Institution (10%)

2.2.4. Startup

Startup (CodC, NomeC, Città_C, Stato_C, Categoria, Number_of_Founders, Team Max_founded_Organizations, Eterogeneità_Genere, Eterogeneità_Nazionalità, Eterogeneità_FasciaEtà, Eterogeneità_Livello_Formazione, Eterogeneità_Tipologia_Formazione, Total_Founding_Amount)

Per ogni startup è indicato un codice univoco, il nome, la sede principale (Città e Stato), la categoria di cui fa parte (secondo la classificazione utilizzata nelle tesi Cutellé, Forastiere), il numero di imprenditori che hanno fondato la startup ed il numero di startup fondate dal membro che ne ha fondate il maggior numero. L'attributo team è una variabile booleana che indica se una startup è stata fondata da un team (valore 1) o da un imprenditore solitario (valore 0). I valori relativi all'eterogeneità sono inseriti solo se la variabile team assume valore 1.

Misura dell'eterogeneità

I valori relativi all'eterogeneità sono stati calcolati utilizzando l'Indice di Blau (Hemielecki, Ensley, 2007)

$$\text{Blau's categorical index} = 1 - \sum p_i^2$$

p_i = percentuale della popolazione (team) appartenente ad un dato gruppo

Quando l'indice vale 0 il team è completamente omogeneo, più si avvicina a 1 più è eterogeneo. Hmieleski, Ensley (2007) hanno calcolato l'indice per ogni variabile (livello d'istruzione, specializzazione e funzione) per ogni team e poi sommato i risultati per ogni team per ottenere una misura dell'eterogeneità. Quindi è stato applicato lo stesso procedimento distinguendo tra eterogeneità demografica, calcolata come somma dell'eterogeneità relativa al genere, alla nazionalità e alla fascia d'età, ed eterogeneità relativa alla formazione calcolata come somma di quella relativa al livello di formazione e di quella relativa alla tipologia di formazione. Le categorie di livello di formazione considerate sono state: nessuna formazione, executive Education, Laurea, Laurea + PhD, Laurea + Master di II Livello, Laurea+ Executive Education, Seconda Laurea. Le tipologie di Formazione invece Nessuna, Tecnica, Business, Umanistica, Tecnica+ Business, Business+ Tecnica, Umanistica+ Business, Business + Umanistica, Tecnica + Umanistica, Umanistica + Tecnica. In caso di formazione primaria e aggiuntiva in ambito diverso è quindi stato distinto tra chi ha una formazione primaria di una data tipologia e una secondaria di un'altra e viceversa.

2.2.5. Investitore e Deal

Per ciò che riguarda l'entità Investitore e l'entità Deal è stato utilizzato il database definito dalle tesi Cutellé e Forastiere.

Investitore (CodI, NomeI, Città_I, Stato_I)

Deal (CodD, Tipo_Round; Importo)

Con il database così strutturato è stato possibile collegare ad ogni startup del campione sia le informazioni relative a tutti i founder che quelle relative al team imprenditoriale e quelle relative agli investitori in modo tale da poter testare tutte le ipotesi precedentemente formulate.

3. Descrittive del Campione e Risultati

3.1. Descrittive del Campione

3.1.1. Imprenditori

I founder del campione analizzato sono per oltre il 93% di sesso maschile.

Tabella 3.1: Genere degli imprenditori

Genere	Imprenditori	Percentuale
M	878	93%
F	64	7%
Totale	942	100%
Dati Mancanti	0	
Totale Campione	942	

Oltre la metà dei founder ha un'età compresa tra i 31 e i 40 anni, oltre il 20% hanno tra i 41 e 50 anni, poco più del 10% hanno meno di 30 anni, circa il 4% ha tra i 51 e 60 anni e solo l'1% ha tra i 61 e 70 anni.

Tabella 3.2: Fascia d'età degli imprenditori

Fascia d'età	Imprenditori	Percentuale
Under30	109	11,57%
31-40	502	53,29%
41-50	205	21,76%
51-60	39	4,14%
61-70	9	0,96%
Totale	864	91,72%
Dati Mancanti	78	8,28%
Totale Campione	942	100,00%

I founder (campione 942 founder, dati mancanti 71) risultano provenire da 58 Paesi, circa il 18% proviene dal Regno Unito, l'11% dalla Germania, il 7% dalla Francia, poco meno del 7% dalla Spagna e circa il 5% dalla Svezia a seguire la percentuale nei diversi Paesi scende sotto il

3%. È interessante notare che oltre l'11% dei founder è di nazionalità extraeuropea, tra questi il 3% del campione totale proviene dall'India, poco meno del 3% dagli Stati Uniti e 1,5% dall'Israele.

Tabella 3.3: Nazionalità degli imprenditori

Paese di Origine	Imprenditori	Percentuale	Cumulata
United Kingdom	168	17,80%	17,80%
Germany	106	11,23%	29,03%
France	66	6,99%	36,02%
Spain	64	6,78%	42,80%
Sweden	48	5,08%	47,88%
Finland	35	3,71%	51,59%
Russian Federation	33	3,50%	55,08%
India	28	2,97%	58,05%
USA	26	2,75%	60,81%
The Netherlands	21	2,22%	63,03%
Italy	23	2,44%	65,47%
Switzerland	18	1,91%	67,37%
Austria	17	1,80%	69,17%
Denmark	18	1,91%	71,08%
Turkey	16	1,69%	72,78%
Ireland	15	1,59%	74,36%
Israel	14	1,48%	75,85%
Portugal	12	1,27%	77,12%
China	10	1,06%	78,18%
Poland	5	0,53%	78,71%
Estonia	10	1,06%	79,77%
Belgium	9	0,95%	80,72%
Czech Republic	7	0,74%	81,46%
Arabia	7	0,74%	82,20%
Cypro	6	0,64%	82,84%
Greece	6	0,64%	83,47%
Hungary	7	0,74%	84,22%

Iceland	6	0,64%	84,85%
Norway	7	0,74%	85,59%
Australia	6	0,64%	86,23%
Bulgaria	5	0,53%	86,76%
Iran	5	0,53%	87,29%
Ukrainia	5	0,53%	87,82%
Canada	5	0,53%	88,35%
Costa Rica	4	0,42%	88,77%
Croatia	4	0,42%	89,19%
Argentine	3	0,32%	89,51%
Romania	3	0,32%	89,83%
Slovenia	3	0,32%	90,15%
Latvia	2	0,21%	90,36%
Luxembourg	2	0,21%	90,57%
Belarusia	1	0,11%	90,68%
Bangladesh	1	0,11%	90,78%
Brazil	1	0,11%	90,89%
Cambodia	1	0,11%	91,00%
Georgia	1	0,11%	91,10%
Jamaica	1	0,11%	91,21%
Jordan	1	0,11%	91,31%
Japan	2	0,21%	91,53%
Lithuania	1	0,11%	91,63%
Malta	1	0,11%	91,74%
Pakistan	1	0,11%	91,84%
Papua	1	0,11%	91,95%
Singapore	1	0,11%	92,06%
South Africa	1	0,11%	92,16%
Armenia	1	0,11%	92,27%
Colombia	1	0,11%	92,37%
Vietnam	1	0,11%	92,48%
Dati Mancanti	71	7,52%	100,00%
Totale	943	100%	

Quasi il 90% degli imprenditori ha una laurea (non è stato possibile fare una distinzione tra laurea triennale e magistrale per mancanza di dati), poco più del 3% non ha nessun tipo di formazione e meno dell'1% ha seguito un programma di Executive Education. La percentuale di laureati risulta molto elevata se rapportata ai risultati ottenuti dallo Startup Genome Report 2018, dove la percentuale di laureati era al 53% (campione 10.000 imprenditori), questo è probabilmente dovuto alle caratteristiche del campione considerato, startup con sede in Europa finanziate da investitori provenienti da altri continenti. Infatti se un Venture capitalist finanzia imprese lontane dal proprio ecosistema di appartenenza ci si aspetta che queste siano molto promettenti e ciò è direttamente collegato a quanto afferma la teoria del capitale umano, ovvero che individui con un alto livello di capitale umano sono maggiormente capaci d'individuare opportunità di business e di riuscire ad implementarle, rispetto ad individui che hanno investito meno nella loro formazione.

Tabella 3.4: Formazione primaria degli imprenditori

Formazione Primaria	People	Percentuale
Laurea	831	88,22%
Executive Education	5	0,53%
Nessuna Formazione	30	3,18%
Totale	866	91,93%
Dati Mancanti	76	8,07%
Totale Campione	942	100,00%

Degli 831 founder che hanno una laurea quasi il 50% l'ha conseguita in materie tecniche, poco meno del 30% in materie legate al business e quasi il 15% in materie umanistiche.

Tabella 3.5: Tipologia di formazione primaria degli imprenditori

Tipologia di Formazione (Laurea)	People	Percentuale
Tecnica	412	50%
Business	288	35%
Umanistica	121	15%
Totale	821	99%
Dati Mancanti	10	1%

Totale Campione (Laureati)	831	100,00%
----------------------------	-----	---------

Poco più del 20% delle persone che hanno una formazione di tipo tecnico ha studiato nelle università più prestigiose al Mondo secondo il ranking ARWU, la percentuale diminuisce per la formazione di tipo business, infatti circa il 13% di coloro che hanno una formazione di tipo business hanno frequentato un ateneo nella tra le prime 100 posizioni della classifica. Il 46% degli imprenditori con una formazione di tipo tecnico hanno studiato presso un'università che non rientra nel ranking, mentre il 58% di coloro che hanno una formazione di tipo business ha frequentato atenei fuori classifica. La distribuzione tra le classi intermedie risulta piuttosto uniforme sia per quel che riguarda la formazione tecnica che quella business.

Tabella 3.6: Ranking ARWU per tipologia di formazione

ARWU	Formazione Tecnica		Formazione Business		Formazione Umanistica	
1-100	86	20,87%	38	13,19%	36	29,75%
101-200	41	9,95%	22	7,64%	9	7,44%
201-300	38	9,22%	17	5,90%	10	8,26%
301-400	36	8,74%	17	5,90%	8	6,61%
500+ (fuori classifica)	192	46,60%	168	58,33%	52	42,98%
Totale	393	95,39%	262	90,97%	115	95,04%
Dati Mancanti	19	4,61%	26	9,03%	6	4,96%
Totale Laureati	412	100,00%	288	100,00%	121	100,00%

Per quel che riguarda il ranking QS, sale al 18% la percentuale di imprenditori con formazione business che hanno frequentato un'università tra le prime 100 al mondo e scende al 49% la percentuale di fuori classifica. Per quel che riguarda la formazione tecnica la situazione varia di qualche punto percentuale. Considerando questo secondo ranking la distribuzione tra le classi intermedie risulta essere decrescente e non uniforme come nel caso del ranking ARWU.

Tabella 3.7: Ranking QS per tipologia di formazione

QS	Formazione Tecnica		Formazione Business		Formazione Umanistica	
1-100	97	23,54%	52	18,06%	39	32,23%
101-200	66	16,02%	21	7,29%	10	8,26%
201-300	39	9,47%	13	4,51%	6	4,96%
301-400	4	0,97%	4	1,39%	0	0,00%
401-500	13	3,16%	13	4,51%	4	3,31%
501-600	6	1,46%	5	1,74%	3	2,48%
601-700	9	2,18%	3	1,04%	1	0,83%
701-800	5	1,21%	7	2,43%	2	1,65%
801-1000	10	2,43%	2	0,69%	3	2,48%
1000+ (fuori classifica)	143	34,71%	142	49,31%	47	38,84%
Totale	392	95,15%	262	90,97%	115	95,04%
Dati Mancanti	19	4,61%	26	9,03%	6	4,96%
Totale Laureati	412	100,00%	288	100,00%	121	100,00%

Oltre il 20% di coloro che hanno una formazione tecnica hanno frequentato l'università nel Regno Unito, circa il 10% in Francia, poco più del 9% in Germania e Spagna, quasi il 7% in Svezia e poco meno del 6% negli Stati Uniti. Per quel che riguarda la formazione business la distribuzione risulta essere più concentrata, 31 nazioni contro le 41 di formazione tecnica. Inoltre circa 22% delle persone che hanno frequentato una facoltà business l'hanno fatto nel Regno Unito, il 16% in Germania, l'8% in Francia e il 7% negli Stati Uniti, poco più del 6% in Svezia e quasi il 5% in Spagna. Dunque la concentrazione nei primi tre Paesi risulta essere più alta nel caso business (46% del totale) rispetto al caso tecnico (39% del totale).

Tabella 3.8: Sedi Università (Laurea)

Sede Università	People	Tecnica		Business	
United Kingdom	200	88	21,3%	66	22,9%
Germany	94	41	9,9%	47	16,3%
France	74	42	10,2%	24	8,3%

Spain	59	40	9,7%	12	4,2%
Sweden	53	28	6,8%	18	6,3%
Finland	27	13	3,1%	9	3,1%
Russian Federation	23	12	2,9%	8	2,8%
India	9	6	1,5%	3	1,0%
USA	57	23	5,6%	22	7,6%
The Netherlands	21	7	1,7%	8	2,8%
Italy	19	6	1,5%	11	3,8%
Switzerland	11	7	1,7%	3	1,0%
Austria	18	10	2,4%	6	2,1%
Denmark	14	6	1,5%	7	2,4%
Turkey	8	6	1,5%	1	0,3%
Ireland	15	11	2,7%	2	0,7%
Israel	7	2	0,5%	1	0,3%
Portugal	7	5	1,2%	1	0,3%
China	1	1	0,2%	0	0,0%
Poland	9	4	1,0%	3	1,0%
Estonia	8	4	1,0%	2	0,7%
Belgium	9	6	1,5%	2	0,7%
Czech Republic	4	1	0,2%	3	1,0%
Arabia	0	0	0,0%	0	0,0%
Cypro	0	0	0,0%	0	0,0%
Greece	1	1	0,2%	0	0,0%
Hungary	5	3	0,7%	1	0,3%
Iceland	3	2	0,5%	1	0,3%
Norway	6	4	1,0%	1	0,3%
Australia	7	3	0,7%	2	0,7%
Bulgaria	5	4	1,0%	0	0,0%
Iran	0	0	0,0%	0	0,0%
Ukrainia	0	0	0,0%	0	0,0%
Canada	10	2	0,5%	5	1,7%
Costa Rica	1	1	0,2%	0	0,0%
Croatia	3	1	0,2%	0	0,0%

Argentine	1	1	0,2%	0	0,0%
Romania	3	3	0,7%	0	0,0%
Slovenia	2	2	0,5%	0	0,0%
Latvia	0	0	0,0%	0	0,0%
Luxembourg	0	0	0,0%	0	0,0%
Belarusia	0	0	0,0%	0	0,0%
Bangladesh	1	1	0,2%	0	0,0%
Brazil	1	0	0,0%	0	0,0%
Cambodia	1	1	0,2%	0	0,0%
Georgia	1	0	0,0%	0	0,0%
Jamaica	0	0	0,0%	0	0,0%
Jordan	0	0	0,0%	0	0,0%
Japan	0	0	0,0%	0	0,0%
Malta	0	0	0,0%	0	0,0%
Pakistan	0	0	0,0%	0	0,0%
Papua	0	0	0,0%	0	0,0%
Singapore	0	0	0,0%	0	0,0%
South Africa	4	2	0,5%	0	0,0%
Armenia	1	0	0,0%	1	0,3%
Colombia	0	0	0,0%	0	0,0%
Vietnam	1	1	0,2%	0	0,0%
Kazakistan	1	0	0,0%	1	0,3%
Lebanon	3	0	0,0%	3	1,0%
Lithuania	2	1	0,2%	1	0,3%
New Zeland	1	1	0,2%	0	0,0%
Dati Mancanti	20	10	2,4%	13	4,5%
Totale	831	413	100,0%	288	100,0%

Il 60% del campione analizzato non ha una formazione post laurea. Il 19% ha frequentato un master di secondo livello (master analoghi agli MBA), il 7% ha un PhD, il 2% ha seguito un programma di Executive Education e circa l'1% ha preso una seconda laurea. La tabella seguente divide i livelli di formazione aggiuntiva per tipologia di formazione primaria, da ciò emerge che quasi il 62% delle persone che hanno una formazione primaria di tipo tecnico non

hanno alcuna formazione aggiuntiva, mentre per le formazioni di tipo business e umanistico tale percentuale sale circa al 70%. Le persone che hanno una formazione primaria di tipo tecnico per oltre il 20% hanno frequentato un master post laurea, mentre per il 14% un PhD. Quasi il 23% delle persone che hanno una formazione primaria business hanno frequentato un master di II livello dopo la laurea, mentre solo il 2% un PhD, situazione analoga per chi ha una formazione primaria di tipo umanistico dove il 19% segue un master di Secondo livello, mentre poco più dell'1% un PhD.

Tabella 3.9: Livello di formazione aggiuntiva per tipologia di formazione primaria

Formazione Aggiuntiva	People		Primaria Tecnica		Primaria Business		Primaria Umanistica	
Master di II Livello	177	21,30%	84	20,39%	66	22,92%	24	19,83%
PhD	71	8,54%	61	14,81%	8	2,78%	2	1,65%
Executive Education	19	2,29%	5	1,21%	8	2,78%	2	1,65%
Seconda Laurea	10	1,20%	6	1,46%	3	1,04%	1	0,83%
Nessuna formazione aggiuntiva	545	65,58%	255	61,89%	203	70,49%	85	70,25%
Totale	822	98,92%	411	99,76%	288	100,00%	114	94,21%
Dati Mancanti	9	10,95%	2	0,49%	0	0,00%	7	5,79%
Totale Campione (Laureati)	831	100%	412	100%	288	100%	121	100%

La tabella seguente incrocia la tipologia di formazione primaria e quella secondaria, vale a dire che evidenzia quale tipologia di formazione aggiuntiva hanno scelto le persone che hanno una formazione primaria tecnica, business e umanistiche che hanno scelto di proseguire la propria formazione. Il 43% delle persone che hanno una formazione primaria tecnica e decidono di seguire una formazione aggiuntiva lo fanno in ambito tecnico, mentre il 56% in ambito business. Oltre il 90% delle persone che hanno una formazione primaria di tipo business e decidono di

proseguire con la loro formazione lo fanno nello stesso ambito, poco meno del 5% sceglie l'ambito tecnico e quasi il 4% quello umanistico. Nessuno tra coloro che hanno una formazione primaria di tipo umanistico e intraprendono una formazione aggiuntiva sceglie l'ambito tecnico per la formazione aggiuntiva, il 78% business ed il 22% rimane in ambito umanistico.

Tabella 3.10: Tipologia di formazione aggiuntiva per tipologia di formazione primaria

	Aggiuntiva Tecnica		Aggiuntiva Business		Aggiuntiva Umanistica		Totale
Primaria Tecnica	68	43,59%	88	56,41%	0	0,00%	156
Primaria Business	4	4,76%	77	91,67%	3	3,57%	84
Primaria Umanistica	0	0,00%	25	78,13%	7	21,88%	32
Totale	72		190		10		272

Oltre il 30% (totale 72, dati mancanti 2) delle persone che hanno una formazione aggiuntiva di tipo tecnico hanno studiato nel regno Unito, quasi il 17% in Svizzera e poco più del 15% negli Stati Uniti. Coloro i quali hanno una formazione aggiuntiva di tipo Business (totale 190, dati mancanti 13) hanno per il 25% nel Regno Unito e per il 25% negli Stati Uniti e oltre il 17% in Francia. Le sedi di formazione aggiuntiva si concentrano in un numero di Paesi molto minore rispetto a quelle di formazione primaria, nel caso della formazione tecnica si passa da 41 a 15 Nazioni, mentre nel caso della formazione business da 31 a 19. La situazione risulta quindi essere invertita rispetto alla formazione primaria.

Esperienza Imprenditoriale

Dal portale www.Crunchbase.com per ogni persona è indicato il numero di startup che ha fondato, dove è indicato il valore 1 significa che l'unica startup fondata è quella presa in esame, dunque l'imprenditore non ha esperienza pregressa. Oltre il 70% dei founder del campione non ha un precedente esperienza imprenditoriale, il 18% è alla seconda esperienza, l'8% alla terza e meno del 3% ha fondato più di 4 startup.

Tabella 3.11: Esperienza imprenditoriale del campione di imprenditori

Number of Founded Organization	Founder	
	1	663
2	173	18,37%
3	77	8,17%
4	13	1,38%
5	6	0,64%
6 +	5	0,53%
Totale	937	99,47%
Dati Mancanti	5	0,53%
Totale Campione	942	100,00%

Formazione ed Esperienza

Il capitale umano è la somma dell'esperienza legata all'apprendimento formale e a quello pratico derivante da esperienze simili. La tendenza del campione analizzato è quella di avere un alto livello di apprendimento formale e poca esperienza nel campo dell'imprenditorialità. Nella seguente tabella sono riportate per i diversi livelli di formazione, le percentuali di imprenditori che hanno esperienza in ambito imprenditoriale e di coloro che non ne hanno. Si può notare come la percentuale di founder senza esperienza sia superiore a quella di imprenditori con esperienza per ogni livello di formazione.

Tabella 3.12: Esperienza imprenditoriale e livello di formazione

	Esperienza imprenditoriale precedente		Nessuna esperienza imprenditoriale precedente		Totale	Dati Mancanti	Totale Campione
Nessuna Formazione	8	26,67%	22	73,33%	30	0	30
Executive Education	2	40,00%	3	60,00%	5	0	5
Laurea	172	31,05%	373	67,33%	549	5	554

Laurea+ Master di II livello	47	26,55%	130	73,45%	177	0	177
Laurea+PhD	23	32,39%	48	67,61%	71	0	71
Laurea+ Executive Education	5	26,32%	14	73,68%	19	0	19
Due Lauree	1	10,00%	9	90,00%	10	0	10
Totale Formazione Aggiuntiva	76	27,44%	201	72,56%	277	0	277

3.1.2. Startup

Numero di Founder

Le 437 startup analizzate sono state fondate in media da 2,2 persone con una deviazione standard di 1,1. Quasi il 70% delle organizzazioni è stato fondato da un team di imprenditori, il 30% circa da un solo founder. Per ciò che concerne i team 165 aziende sono state fondate da due persone, 92 da 3, 32 da 4 e solo 15 da 5 o più persone.

Tabella 3.13: Numero di founder delle startup analizzate

	Companies	Percentuale
Solo Founder	133	30,43%
2 Founders	165	37,76%
3 Founders	92	21,05%
4 Founders	32	7,32%
5+ Founders	15	3,43%
Totale Startup	437	100,00%

Eterogeneità Demografica

L'eterogeneità demografica, come affermato in precedenza, è calcolata sommando tre componenti: eterogeneità relativa al genere, alla nazionalità e alla fascia di età. Se un team è omogeneo dal punto di vista demografico significa che i suoi membri appartengono allo stesso genere, alla stessa nazionalità e alla stessa fascia d'età. Dei 303 team presenti nel campione analizzato quasi il 30% è omogeneo dal punto di vista demografico, mentre circa il 60% è eterogeneo demograficamente (per la restante parte non è stato possibile calcolare il valore dell'eterogeneità per mancanza di dati).

Tabella 3.14: Eterogeneità demografica

Demografica	Team	Percentuale di Team
Omogenei	84	28%
Eterogenei	184	61%
Totale	268	89%
Dati Mancanti	35	11%
Totale Campione	303	100,00%

Più nel dettaglio per ciò che riguarda il genere oltre l'85% dei team risulta essere omogeneo, dal punto di vista della nazionalità il 55% dei team è omogeneo, mentre per ciò che riguarda la fascia d'età circa il 42% dei team è omogeneo. Il 50% dei team è omogeneo sia dal punto di vista del genere che della nazionalità, il 36% è omogeneo sia dal punto di vista del genere che della fascia d'età ed il 31% dal punto di vista della nazionalità e dalla fascia d'età.

Non risulta dunque verificata 1.3 secondo la quale la maggior parte dei team si formano per omofilia, ovvero per similitudine tra gli individui specie per ciò che concerne le caratteristiche demografiche, infatti nel 60% dei team analizzati i membri differiscono per almeno una caratteristica demografica tra genere, nazionalità e fascia d'età (ampiezza 10 anni).

Le diverse caratteristiche demografiche risultano essere omogenee ed eterogenee in diversa percentuale a seconda della nazione considerata, come riportato in tabella 20. Solo il 22% dei team britannici risulta essere completamente omogeneo dal punto di vista demografico, mentre il 69% risulta eterogeneo. Circa il 47% dei team britannici del campione risulta omogeneo dal

punto di vista della nazionalità, mentre il 44% eterogeneo (mancanza di dati per il 9% dei team britannici). La Francia è il Paese tra i primi 5 per concentrazione di startup con la maggior percentuale di team omogenei dal punto di vista demografico circa il 52%, quasi il 70% dei team francesi è omogeneo dal punto di vista della nazionalità. In Spagna il 33% dei team è totalmente omogeneo dal punto di vista demografico, però oltre il 70% dei team è omogeneo dal punto di vista della nazionalità. La componente maggiormente eterogenea risulta essere quella relativa alla fascia d'età.

Tabella 3.15: Componenti dell'eterogeneità demografica per sede della startup

Non è stato possibile calcolare l'eterogeneità per tutti i team per mancanza di dati, per questo motivo le percentuali di omogenei ed eterogenei non sommano sempre a 100.

Sede della Startup	Omogeneità Genere		Eterogeneità Genere		Omogeneità Nazionalità		Eterogeneità Nazionalità		Omogeneità Fascia d'Età		Eterogeneità Fascia d'Età		Omogeneità Demografica		Eterogeneità Demografica		Totale
United Kingdom	107	88%	14	12%	57	47%	53	44%	46	38%	64	53%	27	22%	84	69%	121
Germany	43	88%	6	12%	24	49%	17	35%	21	43%	21	43%	12	24%	29	59%	49
France	24	96%	1	4%	17	68%	6	24%	15	60%	8	32%	13	52%	10	40%	25
Spain	12	80%	3	20%	11	73%	3	20%	7	47%	7	47%	5	33%	9	60%	15
Sweden	10	77%	3	23%	7	54%	4	31%	6	46%	5	38%	4	31%	7	54%	13
Finland	10	91%	1	9%	8	73%	2	18%	4	36%	6	55%	4	36%	5	45%	11
Denmark	7	88%	1	13%	5	63%	2	25%	5	63%	2	25%	3	38%	3	38%	8
Switzerland	7	100%	0	0%	4	57%	3	43%	3	43%	4	57%	2	29%	5	71%	7
Russian Federation	6	86%	1	14%	4	57%	2	29%	3	43%	2	29%	2	29%	2	29%	7
Ireland	6	86%	1	14%	4	57%	3	43%	3	43%	4	57%	2	29%	5	71%	7
The Netherlands	6	100%	0	0%	3	50%	3	50%	3	50%	3	50%	2	33%	2	33%	6
Austria	4	80%	1	20%	2	40%	3	60%	2	40%	2	40%	1	20%	3	60%	5
Belgium	4	100%	0	0%	2	50%	1	25%	1	25%	2	50%	1	25%	2	50%	4
Turkey	3	100%	0	0%	2	67%	1	33%	2	67%	0	0%	1	33%	1	33%	3
Italy	2	67%	1	33%	3	100%	0	0%	3	100%	0	0%	2	67%	1	33%	3
Portugal	2	67%	1	33%	2	67%	0	0%	1	33%	1	33%	1	33%	1	33%	3
Estonia	2	67%	1	33%	2	67%	0	0%	1	33%	1	33%	0	0%	2	67%	3
Norway	1	50%	1	50%	1	50%	1	50%	0	0%	2	100%	0	0%	2	100%	2
Hungary	2	100%	0	0%	2	100%	0	0%	1	50%	1	50%	1	50%	1	50%	2
Czech Republic	0	0%	1	100%	1	100%	0	0%	0	0%	1	100%	0	0%	1	100%	1
Greece	1	100%	0	0%	1	100%	0	0%	0	0%	1	100%	0	0%	1	100%	1
Iceland	1	100%	0	0%	1	100%	0	0%	0	0%	1	100%	0	0%	1	100%	1
Bulgaria	1	100%	0	0%	1	100%	0	0%	0	0%	1	100%	0	0%	1	100%	1
Croatia	1	100%	0	0%	1	100%	0	0%	1	100%	0	0%	1	100%	0	0%	1
Luxembourg	0	0%	1	100%	1	100%	0	0%	0	0%	1	100%	0	0%	1	100%	1

Eterogeneità Relativa alla Formazione

L'eterogeneità relativa alla formazione è ottenuta sommando la componente relativa al livello di formazione e quella relativa alla tipologia di formazione. Quasi il 37% dei team risulta essere omogeneo dal punto di vista della formazione, mentre il 50% eterogeneo.

Tabella 3.16: Eterogeneità relativa alla formazione

Formazione	Team	Percentuale di Team
Omogenei	112	37%
Eterogenei	153	51%
Totale	265	88%
Dati Mancanti	38	12%
Totale Team	303	100,00%

Più nel dettaglio quasi il 55% dei team risulta avere un livello di formazione omogeneo, mentre il 42% risulta essere omogeneo dal punto di vista della tipologia di formazione. Come nel caso dell'eterogeneità demografica le percentuali variano lievemente a seconda della nazione considerata. I team che hanno fondato una startup nel Regno Unito sono omogenei dal punto di vista della formazione per il 33%, la stessa percentuale si ritrova in Germania, in Francia, invece, la percentuale arriva al 48% ed in Svezia al 57%. Il 52% dei team britannici sono omogenei per ciò che riguarda il livello di formazione, il 49% di quelli tedeschi, oltre il 70% di quelli Francesi e quasi il 65% di quelli Svizzeri. Per ciò che riguarda l'omogeneità relativa alla tipologia di formazione le percentuali riscontrate nei vari Paesi risultano più simili tra di loro, infatti il 40% dei team britannici è omogeneo dal punto di vista della tipologia di formazione, il 41% di quelli tedeschi ed il 48% di quelli francesi, per gli Svizzeri, invece, la percentuale scende al 36%.

Tabella 3.17: componenti dell'eterogeneità relativa alla formazione per sede della startup

Sede della Startup	Omogeneità Livello di Formazione		Eterogeneità Livello di Formazione		Omogeneità Tipologia di Formazione		Eterogeneità Tipologia di Formazione		Omogeneità relativa alla Formazione		Eterogeneità relativa alla Formazione		Totale
United Kingdom	63	52%	50	41%	48	40%	65	54%	40	33%	74	61%	121
Germany	24	49%	14	29%	20	41%	19	39%	16	33%	26	53%	49
France	18	72%	4	16%	12	48%	11	44%	12	48%	11	44%	25
Spain	7	47%	4	27%	5	33%	6	40%	4	27%	7	47%	15
Sweden	3	43%	4	57%	4	57%	3	43%	3	43%	4	57%	7
Finland	3	60%	1	20%	2	40%	2	40%	1	20%	3	60%	5
Denmark	8	62%	3	23%	6	46%	6	46%	6	46%	7	54%	13
Switzerland	7	64%	4	36%	4	36%	7	64%	4	36%	7	64%	11
Russian Federation	5	63%	2	25%	3	38%	4	50%	3	38%	5	63%	8
Ireland	3	43%	2	29%	3	43%	2	29%	3	43%	2	29%	7
The Netherlands	3	50%	1	17%	2	33%	2	33%	2	33%	4	67%	6
Austria	5	71%	2	29%	4	57%	3	43%	4	57%	3	43%	7
Belgium	2	50%	1	25%	2	50%	1	25%	2	50%	2	50%	4
Turkey	1	33%	0	0%	1	33%	0	0%	1	33%	1	33%	3
Italy	2	100%	0	0%	1	50%	1	50%	1	50%	1	50%	2
Portugal	2	67%	1	33%	2	67%	1	33%	2	67%	1	33%	3
Estonia	0	0%	3	100%	2	67%	1	33%	0	0%	3	100%	3
Norway	2	67%	1	33%	2	67%	1	33%	2	67%	1	33%	3
Hungary	0	0%	1	100%	1	100%	0	0%	0	0%	1	100%	1
Czech Republic	1	100%	0	0%	0	0%	1	100%	0	0%	1	100%	1
Greece	2	100%	0	0%	2	100%	0	0%	2	100%	0	0%	2
Iceland	1	100%	0	0%	1	100%	0	0%	1	100%	0	0%	1
Bulgaria	1	100%	0	0%	1	100%	0	0%	1	100%	0	0%	1
Croatia	1	100%	0	0%	0	0%	1	100%	0	0%	1	100%	1
Luxembourg	1	100%	0	0%	1	100%	0	0%	1	100%	0	0%	1

Esperienza

Il 41% delle aziende del campione è stato fondato da almeno una persona con esperienza imprenditoriale precedente, mentre quasi il 60% degli imprenditori è alla prima esperienza nell'ambito. Per quel che riguarda i team il quasi il 52% ha almeno un membro con esperienza imprenditoriale, mentre il 48% non ha alcun membro con esperienza imprenditoriale precedente. Diversamente nel caso dei solo founder solo il 19% ha esperienza imprenditoriale, mentre oltre l'80% non ha alcuna esperienza imprenditoriale precedente.

Tabella 3.18: Esperienza imprenditoriale del team

	Companies	Percentuale Parziale	Percentuale Totale
Almeno un membro del team ha un'esperienza imprenditoriale precedente	157	51,82%	35,93%
Nessuna Esperienza precedente	146	48,18%	33,41%
Totale	303	100,00%	69,34%
Il solo founder ha un'esperienza precedente	26	19,40%	5,95%
Il solo founder non ha un'esperienza precedente	108	80,60%	24,71%
Totale	134	100,00%	30,66%
Dati Mancanti	0		0,00%
Totale Startup	437		100,00%

3.2. Risultati

3.2.1. Numerosità

Come detto in precedenza circa il 30% delle startup analizzate è stato fondato da founder solitari, mentre il restante 70% da team imprenditoriali. Nel complesso gli investimenti non sono distribuiti in maniera differente rispetto al campione, ovvero circa il 70% degli investimenti totali sono andati ad aziende fondate da un team, mentre il 30% ad imprese fondate da solo founder (Tabella 3.19), la distribuzione risulta piuttosto omogenea tra le due categorie. Non si può affermare altrettanto se si distingue per numero di founder, in questo caso l'indice di Gini assume valore pari a 0,24 la distribuzione degli investimenti non risulta dunque omogenea.

Tabella 3.19: Investimenti e numerosità del team

	Startup		Totale Investimenti (USD)	
Solo Founder	133	30,43%	5.964.833.492	28,94%
2 Founders	165	37,76%	9.131.681.120	44,31%
3 Founders	92	21,05%	1.498.413.927	7,27%
4 Founders	32	7,32%	736.888.463	3,58%
5+ Founders	15	3,43%	3.276.868.861	15,90%
Totale Startup	437	100,00%	20.608.685.863	100,00%
Indice di Gini				0,24

Gli investimenti sostenuti dagli investitori Irlandesi e quelli Sud Africani risultano avere valori devianti, infatti i primi hanno investito quasi la totalità del capitale in Avolon Holdings, mentre i secondi hanno finanziato una sola startup, quindi, nonostante, il cospicuo ammontare di investimenti non verranno considerati nell'analisi.

Come si può notare dalla Tabella 3.20 gli investitori Americani e quelli Britannici hanno investito circa il 50% del loro capitale in team formati da due membri, i francesi addirittura il 65% del capitale investito nella stessa tipologia di team. Gli investitori tedeschi hanno invece investito oltre il 40% del capitale in team formati da 5 o più persone. Gli investitori Svizzeri hanno invece preferito finanziare imprese fondate da eroi solitari, investendo il 52% del capitale in imprese fondate da un solo imprenditore. Gli investitori americani hanno finanziato con il

78% del proprio capitale dei team imprenditoriali, i francesi con il 65%, mentre gli Svizzeri hanno finanziato con oltre il 52% del proprio capitale imprese fondate da singoli individui.

Tabella 3.20: Investimenti e numerosità del team per nazionalità dei principali investitori

Nazionalità Investitori	Numero di startup finanziate	T.F.A.(USD)	Solo Founder	2 Founders	3 Founders	4 Founders	5+ Founders
USA	326	4.327.735.239	971.098.941 22%	2.078.762.799 48%	362.088.840 8%	239.148.516 6%	676.636.143 16%
United Kingdom	225	3.154.031.398	848.925.812 27%	1.701.737.596 54%	237.738.894 8%	98.844.092 3%	266.785.004 8%
Ireland*	8	2.207.900.778	2.201.995.000 100%	4.183.845 0%	1.283.333 0%	0 0%	438.600 0%
Germany	94	1.945.866.780	519.482.568 27%	384.726.850 20%	133.298.658 7%	84.956.323 4%	823.402.381 42%
South Africa	1	1.173.700.000	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	1.173.700.000 100%
France	76	956.853.303	204.655.592 21%	622.211.342 65%	92.316.132 10%	37.670.237 4%	0 0%
Switzerland	56	701.903.915	364.717.185 52%	267.391.698 38%	46.511.700 7%	13.950.000 2%	9.333.333 1%
Sweden	34	476.076.122	114.749.000 24%	160.725.961 34%	63.023.333 13%	15.686.542 3%	121.891.286 26%
Japan	29	367.400.310	30.725.667 8%	176.515.833 48%	6.507.143 2%	48.185.000 13%	105.466.667 29%
Hong Kong	23	365.175.833	44.709.286 12%	302.301.667 83%	15.977.381 4%	2.187.500 1%	0 0%
United Arab Emirates	10	290.342.916	2.432.143 1%	283.535.773 98%	75.000 0%	1.000.000 0%	3.300.000 1%
The Netherlands	20	245.478.709	11.541.050 5%	225.328.717 92%	5.157.500 2%	3.451.442 1%	0 0%
Spain	32	158.444.592	19.610.702 12%	34.580.753 22%	39.232.250 25%	56.500.888 36%	8.520.000 5%
Australia	9	157.351.947	125.982.500 80%	8.038.750 5%	13.469.697 9%	9.861.000 6%	0 0%
Italy	10	148.629.733	24.547.700 17%	85.423.778 57%	35.358.333 24%	3.299.922 2%	0 0%
Israel	11	136.217.652	31.008.333 23%	104.884.318 77%	75.000 0%	0 0%	250.000 0%
Luxembourg	18	121.586.550	26.920.500 22%	61.411.719 51%	22.441.419 18%	10.812.912 9%	0 0%

In generale quindi è vero che sono stati finanziati un maggior numero di team rispetto ad imprenditori solitari, risulta quindi verificata l'ipotesi 1.1. Bisogna tuttavia sottolineare che il comportamento degli investitori varia al variare della loro nazionalità infatti gli americani ed i francesi hanno investito rispettivamente il 78% ed il 79% del loro capitale in team imprenditoriali, i britannici e i tedeschi poco meno del 70%, mentre gli svizzeri hanno preferito finanziare imprenditori solitari, per essi non risulta dunque verificata l'ipotesi 1.1.

3.2.2. Il capitale umano

Formazione

Dato che come affermato in precedenza la percentuale di laureati del campione risulta essere molto elevata rispetto a quella del campione di imprenditori analizzato dallo *Startup Genome Report 2018* (88% di laureati contro 53%), risulta immediatamente verificato che gli investitori abbiano preferito investire in capitale umano con un alto livello di formazione. A livello di startup il 95% delle imprese è stato fondato da almeno un imprenditore laureato. Perché l'ipotesi 2.1a sia vera rimane tuttavia verificare che gli investitori abbiano finanziato imprese fondate da imprenditori che hanno studiato nelle migliori università al Mondo. Il 35% delle startup fondate da almeno un imprenditore laureato (95% del campione totale) è stato fondato da almeno un imprenditore che ha frequentato un'università tra le top 100 al Mondo (o nel ranking ARWU o in quello QS), ma queste startup hanno raccolto solo il 18% dei finanziamenti. Solo il 19% delle

startup fondate da almeno un imprenditore laureato non sono state fondate da imprenditori che hanno studiato in università che rientrano nei ranking mondiali (in nessuno dei due ranking considerati), tali startup hanno raccolto soltanto il 9% dei capitali destinati alle startup fondate da almeno un imprenditore laureato (98% dei finanziamenti totali). Dunque a livello generale gli investitori hanno preferito investire in startup fondate da almeno un imprenditore laureato in un'università che rientra in almeno uno dei due ranking considerati. L'indice di Gini per la distribuzione degli investimenti assume valore pari a 0,51 il che significa che la distribuzione risulta essere piuttosto non omogenea.

Tabella 3.21: Investimenti e qualità della formazione

*Nel Ranking ARWU o nel ranking QS, ** Fuori da entrambi i ranking

	Startup		Investimenti Totali (USD)	
Almeno un membro del team imprenditoriale ha frequentato un'università tra le Top 100*	142	35%	3.730.925.023	18%
Almeno un membro del team imprenditoriale ha frequentato un'università che rientra nei ranking*, ma non nel top 100	192	47%	14.730.812.911	73%
Almeno uno dei membri è laureato, ma nessuno dei membri ha frequentato un'università che rientra nei ranking**	76	19%	1.800.116.227	9%
Totale (team con almeno un laureato)	410	100%	20.261.854.161	100%
Indice di Gini				0,51

Come motivato in precedenza anche in questo caso nell'analisi non viene tenuto conto degli investitori irlandesi quelli sudafricani poiché i valori risultano devianti. Gli investitori Statunitensi hanno investito il 15% del capitale destinato a startup fondate da almeno un laureato in startup in cui nessuno dei founder ha studiato in un'università che rientra nei ranking globali, i britannici il 6%, i tedeschi solo il 4%, gli svizzeri il 2%, mentre i francesi il 31%.

Tabella 3.22: investimenti e qualità della formazione per nazionalità dei principali investitori

NazionalitàInvestitori	T.F.A.(USD) Almeno un laureato	Startup con almeno un founder che ha frequentato un'università tra le Top 100*	Startup con almeno un founder che ha frequentato un'università che rientra nei ranking*, ma non tra le Top 100	Startup in cui almeno un founder è laureato, ma nessuno dei founder ha frequentato un'università tra le TOP 100*			
USA	4.281.781.601	1.104.971.576	26%	2.529.770.398	59%	647.039.628	15%
United Kingdom	3.035.209.411	671.394.993	22%	2.191.762.271	72%	172.052.147	6%
Ireland	2.207.462.178	0	0%	2.207.462.178	100%	0	0%
Germany	1.939.962.905	306.732.117	16%	1.556.811.832	80%	76.418.956	4%
South Africa	1.173.700.000	0	0%	1.173.700.000	100%	0	0%
France	942.290.021	56.998.255	6%	589.744.300	63%	295.547.466	31%
Switzerland	677.806.540	114.575.097	17%	550.519.003	81%	12.712.440	2%
Sweden	471.151.122	145.427.952	31%	272.655.837	58%	53.067.333	11%
Japan	366.176.500	86.460.500	24%	242.184.000	66%	37.532.000	10%
Hong Kong	355.466.548	58.290.714	16%	295.509.167	83%	1.666.667	0%
United Arab Emirates	290.342.916	5.450.000	2%	283.690.476	98%	1.202.440	0%
The Netherlands	245.478.709	86.267.900	35%	6.025.592	2%	153.185.217	62%
Spain	158.444.592	6.703.333	4%	102.820.939	65%	48.920.320	31%
Australia	157.321.947	18.692.250	12%	138.629.697	88%	0	0%
Italy	134.982.033	7.578.333	6%	102.856.000	76%	24.547.700	18%
Israel	122.467.652	28.167.000	23%	79.959.318	65%	14.341.333	12%
Luxembourg	121.586.550	28.092.143	23%	66.796.407	55%	26.698.000	22%

L'ipotesi 2.1a risulta dunque verificata, gli investitori hanno preferito finanziare team in cui almeno uno dei founder è laureato in una tra le università migliori al Mondo, ovvero quelle che rientrano almeno in uno tra il ranking ARWU e QS. Il livello di formazione e la qualità della stessa del capitale umano finanziato risulta essere molto elevato.

Esperienza

Il 42% delle startup presenti nel campione sono state fondate da almeno una persona con esperienza imprenditoriale precedente, nel 58% dei casi invece nessuno tra i fondatori ha un'esperienza pregressa in ambito imprenditoriale. Come nel caso precedente si nota una lieve propensione degli investitori a finanziare imprese fondate da imprenditore con almeno un'esperienza precedente nell'ambito imprenditoriale, infatti quasi il 53% degli investimenti sono andati al 42% di imprese che hanno tale caratteristica, mentre il 48% del capitale è andato al 58% delle startup fondate da persone senza esperienze precedenti in ambito imprenditoriale. L'indice di Gini assume valore pari a 0,17 la distribuzione degli investimenti risulta dunque non del tutto omogenea.

Tabella 3.23: Investimenti ed esperienza imprenditoriale del team di imprenditori

	Startup		Totale Investimenti (USD)	
Nessuna Esperienza	253	58%	9.829.004.205	48%
Almeno un'esperienza	183	42%	10.767.157.861	52%

Totale	436	100,00%	20.596.162.066	100,00%
Indice di Gini				0,17

Come motivato in precedenza anche in questo caso nell'analisi non viene tenuto conto degli investitori irlandesi quelli sudafricani poiché i valori risultano devianti. Gli investitori statunitensi hanno finanziato con il 60% del loro capitale team con esperienza imprenditoriale. I francesi hanno finanziato con il 64% del loro capitale team con esperienza imprenditoriale. Gli investitori britannici e tedeschi hanno seguito l'andamento del totale degli investimenti scostandosi in lievemente dalla distribuzione del campione di startup. Gli investitori svizzeri al contrario gli altri hanno investito il 76% del proprio capitale in imprese fondate da persone senza alcuna esperienza imprenditoriale.

Tabella 3.24: Investimenti ed esperienza imprenditoriale del team di imprenditori per nazionalità dei principali investitori

Nazionalità Investitori	T.F.A.(USD)	Nessuna Esperienza Imprenditoriale Precedente		Almeno un'esperienza imprenditoriale	
USA	4.327.735.239	1.565.049.538	39%	2.605.836.235	61%
United Kingdom	3.154.031.398	1.591.741.883	50%	1.442.391.737	46%
Ireland	2.207.900.778	2.206.003.000	100%	1.459.178	0%
Germany	1.945.866.780	909.985.444	47%	1.004.869.914	52%
South Africa	1.173.700.000	0	0%	1.173.700.000	100%
France	956.853.303	328.833.752	34%	611.374.051	64%
Switzerland	701.903.915	535.374.967	76%	166.476.508	24%
Sweden	476.076.122	180.501.071	38%	273.910.051	58%
Japan	367.400.310	153.735.083	42%	212.630.226	58%
Hong Kong	365.175.833	208.570.000	57%	153.265.833	42%
United Arab Emirates	290.342.916	4.732.143	2%	285.333.333	98%
The Netherlands	245.478.709	76.800.550	31%	167.253.159	68%
Spain	158.444.592	40.972.635	26%	112.530.637	71%
Australia	157.351.947	141.347.197	90%	16.004.750	10%
Italy	148.629.733	65.926.000	44%	82.703.733	56%
Israel	136.217.652	95.670.000	70%	40.547.652	30%
Luxembourg	121.586.550	54.821.613	45%	66.764.937	55%

L'ipotesi 1.2b non risulta verificata in generale, infatti l'indice di Gini assume valore pari a 0,04, la distribuzione risulta dunque piuttosto omogenea. Il 48% del capitale investito è andato a startup fondate da imprenditori senza alcuna esperienza, mentre il 52% a imprese fondate da almeno un imprenditore con esperienza in ambito imprenditoriale. Non è quindi possibile individuare una caratteristica preferita dagli investitori.

Dunque per quel che concerne il capitale umano (ipotesi 1.2) si può notare una tendenza degli investitori a preferire team fondati da imprenditori con un alto livello e un'alta qualità della formazione, ma non è possibile concludere nulla riguardo l'esperienza in ambito imprenditoriale.

3.2.3. Eterogeneità

Eterogeneità Demografica

Quasi il 28% dei team analizzati (303) è omogeneo dal punto di vista demografico, ovvero i suoi componenti sono dello stesso genere, provengono dalla stessa nazione e appartengono alla stessa fascia d'età. L'ipotesi 1.3a non risulta dunque essere verificata. I team omogenei hanno raccolto il 25% degli investimenti destinati ai team per cui è stato possibile calcolare il valore dell'eterogeneità. L'indice di Gini assume valore pari a 0,22 la distribuzione non risulta dunque del tutto omogenea. Come nel caso della numerosità si riscontra un diverso comportamento a seconda della nazionalità degli investitori

Tabella 3.25: Investimenti ed eterogeneità demografica

*team per cui è stato possibile calcolare l'eterogeneità demografica

Demografia	Team		Investimenti Totali (USD)	
Omogenei	84	32%	3.529.853.120	25%
Eterogenei	184	68%	10.589.559.361	75%
Totale*	268	100,00%	14.119.412.481	100,00%
Indice di Gini				0,22

Come motivato in precedenza anche in questo caso nell'analisi non viene tenuto conto degli investitori irlandesi quelli sudafricani poiché i valori risultano devianti. Dalla tabella 28 emerge come gli investitori francesi preferiscano di gran lunga i team omogenei dal punto di vista demografico, infatti oltre il 70% del capitale che hanno investito è andato a team omogenei dal punto di vista demografico. Al contrario gli americani hanno finanziato per lo più team eterogenei dal punto di vista demografico, 80% degli investimenti. Gli investimenti sostenuti dagli investitori britannici hanno finanziato con il 67% del loro capitale team eterogenei dal punto di vista demografico. Gli investitori tedeschi hanno invece finanziato con oltre il 90% del proprio capitale team eterogenei dal punto di vista demografico.

Tabella 3.26: Investimenti ed eterogeneità demografica per nazionalità dei principali investitori

Nazionalità Investitori	T.F.A.(USD)	Team Omogenei Demograficamente	Team Eterogenei Demograficamente
USA	4.134.653.035	759.727.886	18%
United Kingdom	2.652.683.839	768.826.410	29%
Ireland	5.643.023	0	0%
Germany	2.229.553.260	132.224.533	6%
South Africa	2.347.400.000	0	0%
France	753.000.461	536.249.732	71%
Switzerland	408.613.814	149.487.164	37%
Sweden	468.947.058	47.812.071	10%
Japan	336.921.643	121.760.000	36%
Hong Kong	423.383.214	183.037.500	43%
United Arab Emirates	287.910.773	283.535.773	98%
The Netherlands	235.312.659	14.863.550	6%
Spain	138.833.891	11.001.653	8%
Australia	31.369.447	30.000	0%
Italy	124.082.033	26.865.000	22%
Israel	105.209.318	64.795.000	62%
Luxembourg	94.666.050	22.462.910	24%

L'ipotesi 1.3b risulta dunque vera in aggregato, risulta invece falsa per gli investitori francesi che hanno finanziato una maggior percentuale di team omogenei dal punto di vista demografico.

Eterogeneità relativa alla Formazione

Il 37% dei team analizzati (303) è omogeneo dal punto di vista della formazione, mentre circa del 51% risulta essere eterogeneo, per i restanti team non è stato possibile calcolare il valore dell'eterogeneità relativa alla formazione per mancanza di dati. Un team è omogeneo dal punto di vista della formazione quando la totalità dei suoi membri hanno lo stesso livello d'istruzione e la stessa tipologia di formazione. In questo caso si nota in aggregato una lieve propensione degli investitori a finanziare team eterogenei, l'indice di Gini assume valore pari a 0,30, il che significa che gli investimenti non sono distribuiti in maniera equa tra le due classi, ma gli investimenti sono più concentrati verso i team eterogenei dal punto di vista della formazione.

Tabella 3.27: Investimenti ed eterogeneità relativa alla formazione

*team per cui è stato possibile calcolare l'eterogeneità relativa alla formazione

Formazione	Team	Investimenti Totali (USD)
Omogenei	112	43%
Eterogenei	153	57%
Totale*	265	100,00%
Indice di Gini		0,30

Come motivato in precedenza anche in questo caso nell'analisi non viene tenuto conto degli investitori irlandesi quelli sudafricani poiché i valori risultano deviati. Gli investitori statunitensi hanno finanziato per l'80% team eterogenei dal punto di vista della formazione. Gli investitori britannici come nel caso dell'eterogeneità demografica non si sono scostati in maniera evidente dalla distribuzione delle startup. I tedeschi hanno finanziato con oltre l'80% del loro capitale team eterogenei dal punto di vista della formazione. I francesi come nel caso dell'eterogeneità demografica mostrano un comportamento controcorrente rispetto agli investitori provenienti da altri Paesi finanziando con l'80% del capitale investito team omogenei dal punto di vista della formazione. L'indice di Gini assume valori molto differenti a seconda della nazionalità degli investitori: 0,72 per i francesi, 0,71 per i tedeschi, 0,66 per gli statunitensi, 0,24 per i britannici e 0,02 per gli svizzeri i cui investimenti risultano quindi distribuiti in maniera uniforme tra team omogenei ed eterogenei relativamente alla formazione.

Tabella 3.28: Investimenti ed eterogeneità relativa alla formazione per nazionalità dei principali investitori

Nazionalità Investitori	T.F.A.(USD)	Team Omogenei Formazione		Team Eterogenei Formazione	
USA	4.134.653.035	678.744.611	16%	3.326.219.624	80%
United Kingdom	2.652.683.839	954.767.870	36%	1.565.832.145	59%
Ireland	5.643.023	5.291.333	94%	351.690	6%
Germany	2.229.553.260	308.734.100	14%	1.852.334.660	83%
South Africa	2.347.400.000	0	0%	2.347.400.000	100%
France	753.000.461	601.577.437	80%	97.213.024	13%
Switzerland	408.613.814	186.601.113	46%	180.777.952	44%
Sweden	468.947.058	168.733.401	36%	216.698.786	46%
Japan	336.921.643	24.177.500	7%	279.653.667	83%
Hong Kong	423.383.214	188.732.500	45%	226.859.048	54%
United Arab Emirates	287.910.773	283.483.333	98%	4.427.440	2%
The Netherlands	235.312.659	9.966.592	4%	214.426.167	91%
Spain	138.833.891	33.501.071	24%	52.163.820	38%
Australia	31.369.447	5.673.750	18%	12.226.000	39%
Italy	124.082.033	65.904.256	53%	58.177.778	47%
Israel	105.209.318	80.059.318	76%	25.000.000	24%
Luxembourg	94.666.050	47.724.988	50%	44.091.062	47%

L'ipotesi 1,3c risulta quindi vera per il campione in aggregato, falsa per ciò che concerne gli investitori francesi che hanno preferito finanziare team omogenei dal punto di vista della formazione, come avevano fatto nel caso dell'omogeneità demografica.

3.2.3. Capitale sociale

Paese di Origine e Sede della Startup

Il 60% degli imprenditori del campione ha fondato la startup nel Paese di origine, mentre circa il 32% in un Paese diverso da quello di origine, nel dettaglio quasi il 13% di questi ultimi sono founder di nazionalità extra europea, mentre il 19% sono di Nazionalità Europea.

Tabella 3.29: Nazione di origine degli imprenditori e sede della startup

Paese di Origine e Sede della Startup	People	Percentuale
Sede nel Paese di Origine	569	60,40%
Sede in un altro Paese (Origine Europea)	183	19,43%
Sede in un altro Paese (Origine Extra Europea)	122	12,95%
Totale	874	92,78%
Dati Mancanti	68	7,22%
Totale Campione	942	100,00%

Nella tabella 14 sono riportati i principali flussi. Come si può notare il Regno Unito è la nazione che ha la maggior percentuale di imprenditori provenienti dall'estero: il 52% delle persone che hanno fondato nel Regno Unito non sono di nazionalità Britannica. Più nel dettaglio il 28% degli imprenditori proviene da altri 25 Paesi Europei, mentre il 24% di coloro che hanno fondato la propria azienda in Regno Unito proviene un altro Continente, si contano 20 differenti nazionalità Extraeuropee. Il Regno Unito è il Paese con il maggior numero di differenti nazionalità al suo interno si contano 46 Stati di Origine degli imprenditori che hanno fondato la propria startup nel Regno Unito. Oltre al Regno Unito solo la Svizzera ha una percentuale di founder originari dello Stato sotto al 50%, precisamente al 48%, però a differenza del Regno Unito la maggioranza provengono da un altro continente, 24% di imprenditori Extraeuropei provenienti da 5 Nazioni contro 16% di europei provenienti da 3 Nazioni. Quindi se è vero che Svizzera ha una lieve prevalenza di imprenditori immigrati come il Regno Unito, la situazione risulta essere molto diversa, infatti essi provengono da 8 nazioni contro le 46 presenti nel Regno Unito. In tutte le altre Nazioni la percentuale di imprenditori originari dello stesso Paese supera il 50%. In Germania si attesta intorno al 65% con altre 20 nazionalità presenti, in Francia arriva a superare il 70% con altre 10 nazionalità presenti e in Spagna all'88% con solo altre 5 nazionalità presenti. Vi sono dunque Paesi che attraggono un maggior numero di imprenditori dall'estero ed altri che risultano essere meno attrattivi e dunque rimangono più chiusi, 11 Stati

su 27 non hanno attratto imprenditori da Nazioni diverse. Tuttavia, oltre al capitale umano in ingresso in una determinata nazione, va sottolineato che vi sono Paesi che seppur non risultano essere particolarmente attrattivi per gli imprenditori stranieri, riescono a trattenere buona parte del loro capitale umano, ad esempio la Bulgaria non ha attratto nessun imprenditore da altri Paesi, ma l'80% dei founder di nazionalità bulgara ha fonda la startup in Bulgaria. In altri stati come l'Italia, invece, nessun imprenditore è entrato e circa il 50% dei founder di nazionalità italiana ha lasciato il Paese per fondare la propria startup.

I principali flussi di capitale umano sono dunque quello verso il Regno Unito, meta favorita sia dagli Europei che dagli Extraeuropei (il 63% degli europei che lasciano il Paese di origine per fondare la Startup sceglie il Regno Unito, contro il 72% degli Extraeuropei). Seguita dalla Germania, 13% degli Europei e 6,5% degli Extraeuropei. La terza meta più gettonata dagli Europei è la Francia, mentre dagli Extraeuropei la Svizzera.

Sede della startup, Nazionalità e Formazione

Il 57% degli imprenditori ha fondato la startup nel Paese in cui ha studiato (Tabella 3.31). Il 52% degli imprenditori che ha fondato una startup nel Regno Unito ha studiato nello stesso Paese, il 54% di coloro che hanno fondato una startup in Germania. La percentuale sale rispettivamente al 70% e al 76% per ciò che riguarda Francia e Spagna e all'89% per la Svezia. Gli imprenditori che hanno fondato una startup nel Regno Unito hanno studiato in 39 differenti Paesi, coloro che hanno fondato una startup in Germania hanno studiato in 19 differenti nazioni, gli imprenditori che hanno fondato una startup in Francia in 10 e in Spagna 11. Come nel caso precedente la maggior parte degli imprenditori che hanno studiato in un continente diverso da quello europeo hanno fondato la startup nel Regno Unito.

Tabella 3.30: Matrice Nazionalità degli imprenditori e Sede della Startup

Nazionalità	United Kingdom	Germany	France	Spain	Sweden	Finland	Russian Federation	Switzerland	Denmark	Ireland	The Netherlands	Austria	Belgium	Italy	Poland	Turkey	Norway	Estonia	Portugal	Hungary	Bulgaria	Czech Republic	Greece	Croatia	Iceland	Luxembourg	Ukraine	Totale	Percentuale di imprenditori che sono restati nel Paese di Origine per fondare la Startup	
United Kingdom	154	8	3	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	168	92%	
Germany	5	96	1	-	1	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	106	91%	
France	11	2	52	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	66	79%	
Spain	15	2	-	45	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	64	70%	
Sweden	3	2	-	1	37	1	-	-	-	-	1	-	-	-	2	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	48	77%	
Finland	1	-	4	-	-	27	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	35	77%	
Russian Federation	11	3	-	-	-	-	17	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	33	52%	
India	21	2	1	-	1	-	-	2	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	28	-	
USA	20	1	1	-	-	-	-	-	-	3	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	26	-	
Italy	8	1	1	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	10	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	23	43%	
The Netherlands	4	1	-	-	1	-	-	-	-	-	13	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	21	62%	
Denmark	-	1	-	-	-	-	-	-	17	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	18	94%	
Switzerland	4	-	1	-	1	-	-	12	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	18	67%	
Austria	2	6	-	-	-	-	-	1	-	-	-	8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	17	47%	
Turkey	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	16	56%	
Ireland	-	-	-	1	-	-	-	-	-	14	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15	93%	
Israel	11	1	1	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	14	-	
Portugal	4	1	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6	-	-	-	-	-	-	-	-	12	50%	
China	7	2	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10	-	
Estonia	3	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10	50%	
Poland	4	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10	50%	
Belgium	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9	89%	
Arabia	5	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7	-	
Czech Republic	2	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	-	-	-	-	-	7	57%	
Hungary	1	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	-	-	-	-	-	-	-	-	7	71%	
Norway	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7	86%	
Australia	4	-	-	-	-	-	-	1	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6	-	
Cypro	4	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6	0%	
Greece	-	1	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	-	-	-	-	-	6	67%	
Iceland	-	2	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	-	-	6	50%	
Bulgaria	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	-	-	-	-	-	-	-	-	5	80%	
Canada	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	-	
Iran	1	-	-	-	3	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	-	
Ukrainia	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	5	20%		
Costa Rica	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	-	
Croatia	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	-	-	-	4	75%	
Argentine	2	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	-	
Poland	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	100%	
Romania	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	0%	
Slovenia	2	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	0%	
Japan	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	0%	
Latvia	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	
Luxembourg	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	2	100%	
Armenia	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	
Bangladesh	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	
Belarusia	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	0%	
Brazil	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	
Cambodia	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	
Colombia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	
Georgia	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	
Jamaica	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	
Jordan	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	
Lithuania	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	0%	
Malta	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	0%	
Pakistan	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	
Papua	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	
Singapore	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	
South Africa	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	
Vietnam	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	
Totale	367	150	73	51	47	32	26	25	22	21	21	12	11	10	10	10	7	6	6	5	4	4	4	4	3	3	2	1	942	
Percentuale di imprenditori originari del Paese	42%	64%	71%	88%	79%	84%	65%	48%	77%	67%	62%	67%	73%	100%	80%	90%	86%	83%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%			
Percentuale di imprenditori Europei, non originari del Paese	28%	22%	15%	10%	6%	9%	8%	16%	14%	10%	10%	33%	18%	0%	20%	10%	14%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%			
Percentuale di Founder Extra Europei	24%	5%	5%	0%	11%	0%	0%	24%	0%	24%	24%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%			
Numero di Nazionalità Presenti	46	21	11	6	7	4	3	9	3	6	8	4	2	1	3	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1			

Tabella 3.31: Matrice sede della startup e sede di formazione

(* somma di chi ha frequentato l'università primaria in uno stato più chi ha frequentato corsi di formazione aggiuntiva nello stato non avendo frequentato l'università nello stesso Paese)

Formazione primaria + aggiuntiva*	Sede Startup	United Kingdom	Germany	France	Spain	Sweden	Finland	Russian Federation	Switzerland	Denmark	Ireland	The Netherlands	Austria	Belgium	Italy	Poland	Turkey	Norway	Estonia	Portugal	Hungary	Bulgaria	Czech Republic	Greece	Croatia	Iceland	Luxembourg	Ukraine	Totale
United Kingdom	191	17	4	5	-	2	2	3	2	3	2	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	236
Germany	8	81	-	1	1	-	-	2	-	2	-	1	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	97
France	22	10	51	2	-	-	-	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	1	-	-	1	-	90
Spain	13	3	3	39	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	60
USA	51	9	8	5	4	1	3	8	-	5	3	-	-	-	1	1	3	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	105
Sweden	4	2	-	1	42	4	-	1	-	-	-	-	-	-	-	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	56
Finland	1	-	4	-	-	21	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	29
Russian Federation	8	1	-	1	-	-	12	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	23
The Netherlands	6	2	-	-	-	1	-	-	-	-	-	11	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	22
Austria	2	7	1	-	-	-	-	1	-	-	-	-	7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	19
Italy	6	1	1	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	8	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	19
Ireland	1	-	-	1	-	-	-	-	-	-	13	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	16
Denmark	1	1	-	-	-	-	-	-	12	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	14
Switzerland	3	-	1	-	2	-	-	12	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	19
Canada	10	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	12
India	5	2	1	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10
Poland	2	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9
Belgium	1	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9
Turkey	4	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8
Estonia	3	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9
Australia	3	2	1	-	-	-	-	1	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9
Portugal	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6	-	-	-	-	-	-	-	-	7
Israel	6	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7
Norway	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6
Hungary	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	-	-	-	-	-	-	-	5
Bulgaria	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	-	-	-	-	-	-	5
Ukraine	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	4	
South Africa	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4
Czech Republic	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	-	-	-	-	-	4
Croatia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	-	-	-	3
Romania	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3
Iceland	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	3
Lebanon	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3
Slovenia	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
Jordan	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
Lithuania	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
Vietnam	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Greece	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	1
Cambodia	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Bangladesh	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Brazil	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
Costa Rica	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Chine	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
New Zeland	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Argentina	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Georgia	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
China	1	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3
Kazakistan	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Cuba	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Switzerland	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Armenia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Totale*	654	263	123	97	85	57	36	45	33	36	36	19	20	17	17	16	13	10	11	10	10	8	7	7	6	6	3	2	
Totale imprenditori che hanno fondato la	368	150	73	51	47	32	26	25	22	21	21	12	11	10	10	10	7	6	6	5	4	4	4	3	3	2	1		
Percentuale di imprenditori che hanno studiato nel Paese in cui hanno fondato la	52%	54%	70%	76%	89%	66%	46%	48%	55%	62%	52%	58%	64%	80%	60%	30%	86%	83%	100%	80%	100%	75%	25%	100%	67%	0%	100%		
Numero di nazioni in cui gli imprenditori hanno studiato	39	19	10	11	5	6	4	12	2	7	5	4	3	2	4	4	2	1	1	1	2	1	2	3	1	3	3	2	

Il 48% degli imprenditori totali ha frequentato l'università e fondato la startup nel Paese di origine. Circa il 36% degli imprenditori che hanno fondato una startup nel Regno Unito è di nazionalità Britannica e ha frequentato l'università in Gran Bretagna, la percentuale sale al 54% in Germania, al 73% in Francia e arriva a superare il 75% in Spagna che come nel caso precedenti si dimostra un Paese chiuso rispetto a quelli precedentemente citati.

Tabella 3.32: Paese di Origine, Paese di Formazione e Sede della Startup

(* somma di chi ha frequentato l'università primaria in uno stato più chi ha frequentato corsi di formazione aggiuntiva nello stato non avendo frequentato l'università nello stesso Paese)

Sede Startup	Founder che sono originari e hanno studiato*nel Paese		Sede Altrove		Totale
United Kingdom	128	36,78%	220	63,22%	348
Germany	74	54,41%	62	45,59%	136
France	48	73,85%	17	26,15%	65
Spain	39	76,47%	12	23,53%	51
Sweden	35	74,47%	12	25,53%	47
Finland	20	68,97%	9	31,03%	29
Russian Federation	12	80,00%	3	20,00%	15
The Netherlands	10	47,62%	11	52,38%	21
Italy	8	80,00%	2	20,00%	10
Switzerland	10	40,00%	15	60,00%	25
Austria	6	60,00%	4	40,00%	10
Denmark	12	80,00%	3	20,00%	15
Turkey	3	30,00%	7	70,00%	10
Ireland	12	57,14%	9	42,86%	21
Portugal	6	100,00%	0	0,00%	6
Estonia	5	100,00%	0	0,00%	5
Belgium	7	77,78%	2	22,22%	9
Czech Republic	3	100,00%	0	0,00%	3
Greece	1	25,00%	3	75,00%	4
Hungary	4	80,00%	1	20,00%	5
Iceland	2	66,67%	1	33,33%	3
Norway	6	85,71%	1	14,29%	7

Bulgaria	4	100,00%	0	0,00%	4
Croatia	3	100,00%	0	0,00%	3
Luxembourg	0	0,00%	2	100,00%	2
Totale	458				

Come si può notare dalla Tabella 17, la percentuale di imprenditori che hanno fondato la startup in un Paese diverso da quello di origine, ma in cui hanno studiato (almeno una tra formazione primaria e aggiuntiva), risulta essere piuttosto irrilevante, infatti assume valore nullo in 16 Stati su 27. Va sottolineato però che le persone che non sono originarie del Regno Unito, ma vi hanno studiato e fondato la startup sono 63, poco più del 15% degli imprenditori che hanno fondato una startup nel Regno Unito che risulta quindi l'unica nazione in grado attrarre talenti a studiare nelle proprie università e a trattenerli successivamente quando decidono di fondare la propria startup. In tutti gli altri Paesi, invece, i numeri sono molto bassi, inferiori alle 10 persone, il fenomeno sembra dunque essere piuttosto raro.

Tabella 3.33 Matrice sede della startup nel Paese di formazione, ma non di origine.

Sede nel Paese di formazione, ma non di Origine	Sede della Startup	United Kingdom	Germany	France	Spain	Sweden	Finland	Russian Federation	Switzerland	Denmark	Ireland	The Netherlands	Austria	Belgium	Italy	Poland	Turkey	Norway	Estonia	Portugal	Hungary	Bulgaria	Czech Republic	Greece	Croatia	Iceland	Luxembourg	Ukraine
Nazionalità	Sede della Startup	United Kingdom	Germany	France	Spain	Sweden	Finland	Russian Federation	Switzerland	Denmark	Ireland	The Netherlands	Austria	Belgium	Italy	Poland	Turkey	Norway	Estonia	Portugal	Hungary	Bulgaria	Czech Republic	Greece	Croatia	Iceland	Luxembourg	Ukraine
United Kingdom		-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Germany		2	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
France		1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Spain		4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sweden		1	-	-	-	-	1	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Finland		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Russian Federation		4	2	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
India		16	-	-	-	1	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
USA		6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Italy		1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
The Netherlands		1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Denmark		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Switzerland		1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Austria		-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Turkey		2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ireland		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Israel		1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Portugal		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
China		5	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Estonia		1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Poland		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Belgium		-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Arabia		2	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Czech Republic		-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Hungary		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Norway		1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Australia		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cypro		4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Greece		-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Iceland		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Bulgaria		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Canada		1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Iran		1	-	-	-	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ukrainia		1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Costa Rica		3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Croatia		1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Argentina		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Poland		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Romania		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Slovenia		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Japan		1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Latvia		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Luxembourg		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Armenia		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Bangladesh		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Belarusia		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Brazil		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cambodia		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Colomabia		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Georgia		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Jamaica		1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Jordan		1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lithuania		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Malta		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pakistan		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Papua		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Singapore		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
South Africa		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Vietnam		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Totale		63	7	3	-	6	1	-	2	-	1	1	1	-	-	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1

Il sotto campione di imprenditori che ha fondato una startup in Regno Unito risulta dunque essere quello formato da un maggior numero di persone provenienti da diverse nazioni e che hanno studiato in nazioni diverse, con rispettivamente 48 nazionalità di provenienza e 39 di formazione. La situazione in Germania, secondo stato per numero di differenti nazionalità presenti al suo interno e di Paesi di studio, risulta ben diversa dal Regno Unito infatti oltre il 60% degli imprenditori sono originari del paese stesso contro il 48% in Regno Unito ed il restante 40% proviene da 21 nazioni differenti contro le 48 del Regno Unito. Lo stesso fenomeno si nota per i Paesi di formazione 19 in Germania contro i 39 del Regno Unito. Per quel che riguarda la Francia le nazionalità degli imprenditori scendono a 10 e quelle di formazione a 11, per la Spagna 5 nazionalità di origine e 11 di formazione. La provenienza dei founder è uno dei parametri che misura la connettività globale di un determinato stato grazie alla rete di relazioni che si porta dietro il singolo individuo e che gli permettono un maggior numero di relazioni e quindi possibili conoscenze. Si può quindi affermare che il Regno Unito risulta il Paese in cui sono rappresentate il maggior numero di culture, seguito a grande distanza dalla Germania e ad ancora maggior distanza dalla Francia e dalla Spagna. La Spagna risulta uno tra i Paesi più chiusi con oltre il 70% degli imprenditori che sono nati, hanno studiato e fondato la startup nel Paese e quasi il 90% degli imprenditori nati all'interno del Paese.

Tuttavia non è sicuramente sufficiente considerare solo le relazioni del singolo, ma è fondamentale tenere in conto anche quelle del team e successivamente quelle con l'altro grande attore degli ecosistemi di startup ovvero gli investitori. È molto importante considerare la struttura del team perché anche in uno Stato in cui gli imprenditori provengono da differenti nazioni potrebbero formarsi solo team omogenei dal punto di vista della nazionalità e quindi si andrebbero a perdere i vantaggi precedentemente citati.

Considerando i team con almeno un founder originario della nazione in cui è stata fondata la startup le dinamiche restano simili a quelle esposte nel caso degli individui. L'unico Stato ad avere una percentuale di team con almeno un componente originario dello stesso sotto al 50% è la Svizzera con il 44% delle startup fondate da almeno un imprenditore di nazionalità svizzera. Nel Regno Unito la percentuale sale al 58%, mentre in Germania all'80%, in Francia all'86% ed in Spagna arriva a superare il 96%. Il Regno Unito è lo stato con la minor percentuale di team fondati da persone esclusivamente di nazionalità britannica, solo il 16% dei team imprenditoriali che hanno fondato la startup in Gran Bretagna sono composti esclusivamente da imprenditori originari dello stesso Paese, se si considerano poi anche i solo founder originari dello stesso Paese si arriva al 32%. In Francia e Spagna la situazione è opposta, infatti entrambi

sono tra i primi 5 stati per concentrazione di startup quelli con la maggior percentuale di team fondati esclusivamente da persone originarie dello stesso Stato, in entrambi i casi si arriva quasi al 50% delle startup presenti nel Paese, se si aggiungono poi i solo founder originari del Paese si arriva per la Francia a circa il 70%, mentre per la Spagna a quasi l'80%. Tutte le startup con sede in Svezia, quinto Paese per concentrazione di Startup, sono state fondate da almeno una persona originaria della nazione.

Tabella 3.34: Sede della startup e nazionalità del team

Sede della Startup	Startup	Team con almeno un founder di quella nazionalità		Team Omogenei per Nazionalità di quella nazionalità		Team Eterogeni per Nazionalità con almeno un founder di quella nazionalità		Solo Founder di quella nazionalità		Totale delle startup con almeno un founder di quella Nazionalità	
United Kingdom	182	75	41%	29	16%	46	25%	30	16%	105	58%
Germany	61	40	66%	18	30%	22	36%	9	15%	49	80%
France	36	23	64%	17	47%	6	17%	8	22%	31	86%
Spain	23	15	65%	11	48%	4	17%	7	30%	22	96%
Sweden	18	13	72%	6	33%	7	39%	5	28%	18	100%
Finland	15	11	73%	8	53%	3	20%	3	20%	14	93%
Russian Federation	12	7	58%	5	42%	2	17%	2	17%	9	75%
Switzerland	16	7	44%	4	25%	3	19%	0	0%	7	44%
Denmark	9	7	78%	5	56%	2	22%	1	11%	8	89%
Ireland	13	6	46%	3	23%	3	23%	4	31%	10	77%
The Netherlands	8	5	63%	3	38%	2	25%	2	25%	7	88%
Austria	5	4	80%	2	40%	2	40%	0	0%	4	80%
Belgium	5	4	80%	2	40%	2	40%	1	20%	5	100%
Italy	6	3	50%	3	50%	0	0%	2	33%	5	83%
Poland	3	1	33%	1	33%	0	0%	0	0%	1	33%
Turkey	4	3	75%	2	50%	1	25%	1	25%	4	100%
Norway	3	2	67%	1	33%	1	33%	1	33%	3	100%
Estonia	2	2	100%	1	50%	1	50%	0	0%	2	100%
Portugal	3	2	67%	2	67%	0	0%	0	0%	2	67%
Hungary	2	2	100%	2	100%	0	0%	0	0%	2	100%
Bulgaria	1	1	100%	1	100%	0	0%	0	0%	1	100%
Czech Republic	1	1	100%	1	100%	0	0%	0	0%	1	100%
Greece	1	1	100%	1	100%	0	0%	0	0%	1	100%

Croatia	1	1	100%	1	100%	0	0%	0	0%	1	100%
Iceland	2	1	50%	1	50%	0	0%	1	50%	2	100%
Luxembourg	1	1	100%	1	100%	0	0%	0	0%	1	100%
Ukraine	1	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%

La Francia risulta essere, tra i primi 5 Paesi per concentrazione di Startup, quello con la maggior percentuale startup fondate da esclusivamente da persone che hanno studiato (sia formazione primaria che eventuale formazione aggiuntiva) e fondato la startup nel Paese di cui sono originarie con il 39% delle startup. Nel Regno Unito, Germania e Spagna tale percentuale si dimezza: Poco più del 20% delle startup fondate nel Regno Unito sono state fondate esclusivamente da imprenditori che sono originari e hanno studiato all'interno dello stesso Paese, il 18% in Germania ed il 17% in Spagna. La Francia risulta dunque tra i Paesi in cui l'imprenditorialità è un fenomeno meno internazionale.

Tabella 3.35 Sede delle startup e nazione di formazione del team

Sede della Startup	Startup	Team in cui nessuno dei membri ha studiato* e fondato la startup fuori dal Paese di Origine		Solo Founder che non hanno studiato* e fondato la startup fuori dal Paese di Origine		Totale delle startup la cui totalità dei founder ha studiato* e fondato la startup nel Paese di Origine		Startup fondate persone che hanno studiato solo all'interno dello Stato	
United Kingdom	182	15	8%	23	13%	38	21%	71	39%
Germany	61	5	8%	6	10%	11	18%	18	30%
France	36	9	25%	5	14%	14	39%	18	50%
Spain	23	2	9%	2	9%	4	17%	5	22%
Sweden	18	2	11%	4	22%	6	33%	10	56%
Finland	15	3	20%	3	20%	6	40%	8	53%
Russian Federation	12	1	8%	2	17%	3	25%	8	67%
Switzerland	16	1	6%	0	0%	1	6%	3	19%
Denmark	9	2	22%	1	11%	3	33%	5	56%
Ireland	13	1	8%	4	31%	5	38%	6	46%
The Netherlands	8	2	25%	1	13%	3	38%	3	38%
Austria	5	1	20%	0	0%	1	20%	1	20%
Belgium	5	2	40%	1	20%	3	60%	4	80%
Italy	6	0	0%	1	17%	1	17%	2	33%
Poland	3	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%

Turkey	4	0	0%	0	0%	0	0%	1	25%
Norway	3	1	33%	1	33%	2	67%	2	67%
Estonia	2	1	50%	0	0%	1	50%	2	100%
Portugal	3	2	67%	0	0%	2	67%	2	67%
Hungary	2	0	0%	0	0%	0	0%	1	50%
Bulgaria	1	1	100%	0	0%	1	100%	1	100%
Czech Republic	1	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Greece	1	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Croatia	1	1	100%	0	0%	1	100%	1	100%
Iceland	2	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Luxembourg	1	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Ukraine	1	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%

*sia formazione primaria che eventuale aggiuntiva

Gli individui che si sono spostati per studiare o fondare la propria startup rispetto al Paese di origine hanno poi sfruttato i propri legami con i Paesi Esteri attirando capitali? In che misura i team attraggono capitale dai Paesi di cui sono originari o in cui hanno studiato?

Dalle tabelle 3.37 e 3.38 si nota come il 67% delle startup fondate da almeno un imprenditore di nazionalità Americana sia stato finanziato da investitori della stessa nazionalità, la percentuale sale al 76% se si considera la Nazione di formazione (almeno una tra primaria ed aggiuntiva). Per quel che riguarda le startup fondate da almeno un imprenditore originario del regno unito quasi l'80% sono state finanziate da investitori britannici, il 72% se si considera la sede di formazione. L'89% delle startup fondate da almeno un imprenditore tedesco sono state finanziate da imprenditori tedeschi, l'83% di quelle fondate da almeno una persona che ha studiato nella Nazione. Il 69% delle startup fondate da almeno un imprenditore francese son state finanziate da almeno un investitore francese, il 53% di quelle fondate da un imprenditore che ha studiato in Francia. Gli investitori tuttavia non hanno finanziato esclusivamente startup in cui almeno uno dei founder è originario o ha studiato nella nazione dell'investitore. Infatti solo il 6% degli investimenti di fondi Americani sono andati a startup fondate da almeno un imprenditore americano, il 19% a startup fondate da almeno una persona che ha studiato negli Stati Uniti. Il 30% degli investimenti di investitori britannici è andato a startup fondate da almeno un founder di nazionalità britannica ed il 35% a persone che hanno studiato nel Regno Unito. Gli investitori tedeschi hanno invece investito il 62% del proprio capitale in startup fondate da almeno un imprenditore di nazionalità tedesca ed il 64% in imprese fondate da

almeno un founder che ha studiato in Germania. Gli investitori Francesi hanno invece investito il rispettivamente il 365 ed il 37% del proprio capitale in imprese fondate da almeno un imprenditore francese e in imprese fondate da almeno un imprenditore che ha studiato in Francia. Dunque se spesso gli imprenditori di una data nazionalità vengono finanziati da investitori della stessa (percentuali sopra il 50%), non è altrettanto vero che gli investitori di una data nazionalità investono per lo più in imprese fondate da persone originarie della loro stessa nazione, tolta la Germania per cui la percentuale supera il 60% del totale investito, negli altri casi tale percentuale è ben al di sotto del 50%. Lo stesso vale per i Paesi di Formazione. Una possibile spiegazione a questo fenomeno è quella del circolo virtuoso proposto dallo *Startup Genome report 2018* vale a dire che un ecosistema in cui si verificano alcuni successi attrae founder anche da altri Paesi e questi portano con sé alcuni legami preesistenti riuscendo così ad attrarre investimenti dal paese di origine o di formazione, una volta attratti gli investitori questi entrano in contatto con l'ecosistema locale e si innesca un circolo virtuoso che porta l'ecosistema a diventare sempre più internazionale.

Tabella 3.36: Nazionalità del team e degli investitori

Nazionalità Investitori	Numero di startup finanziate	T.F.A.(USD)	Numero di startup del campione con almeno un founder originario della Nazione	Startup con almeno un founder originario della Nazione e finanziate da un investitore della stessa			Finanziamenti ricevuti dalle startup con almeno un founder originario della Nazione da cui proviene un investitore della stessa		Indice di Gini
USA	326	4.327.735.239	21	16	5%	240.509.068	6%	0,89	
United Kingdom	225	3.154.031.398	117	93	41%	961.022.088	30%	0,39	
Ireland	8	2.207.900.778	10	6	75%	2.207.062.178	100%	1,00	
Germany	94	1.945.866.780	55	49	52%	1.198.319.053	62%	0,23	
South Africa	1	1.173.700.000	1	0	0%	0	0%	1,00	
France	76	956.853.303	39	27	36%	348.939.053	36%	0,27	
Switzerland	56	701.903.915	12	6	11%	42.358.333	6%	0,88	
Sweden	34	476.076.122	24	17	50%	254.498.676	53%	0,07	
Japan	29	367.400.310	2	0	0%	0	0%	1,00	
Hong Kong	23	365.175.833	0	0	0%	0	0%	1,00	
United Arab Emirates	10	290.342.916	5	0	0%	0	0%	1,00	
The Netherlands	20	245.478.709	14	4	20%	5.675.950	2%	0,95	
Spain	32	158.444.592	34	22	69%	140.256.533	89%	0,77	
Australia	9	157.351.947	6	1	11%	13.469.697	9%	0,83	
Italy	10	148.629.733	14	8	80%	83.690.289	56%	0,13	
Israel	11	136.217.652	9	3	27%	25.350.000	19%	0,63	
Luxembourg	18	121.586.550	1	1	6%	8.500.000	7%	0,86	

Tabella 3.37: Nazione di formazione del Team e nazionalità degli investitori

Nazionalità Investitori	Numero di startup finanziate	T.F.A.(USD)	Numero di startup del campione con almeno un founder che ha studiato nella nazione	Startup con almeno un founder che ha studiato nella nazione e finanziate da un investitore della stessa			Finanziamenti ricevuti dalle startup con almeno un founder che ha studiato nella nazione da cui provengono un investitore della stessa		Indice di Gini
USA	326	4.327.735.239	89	68	21%	822.988.342	19%	0,62	
United Kingdom	225	3.154.031.398	159	115	51%	1.109.672.875	35%	0,30	
Ireland	8	2.207.900.778	12	6	75%	2.207.062.178	100%	1,00	
Germany	94	1.945.866.780	60	50	53%	1.242.920.430	64%	0,28	
South Africa	1	1.173.700.000	4	0	0%	0	0%	1,00	
France	76	956.853.303	57	30	39%	351.040.078	37%	0,27	
Switzerland	56	701.903.915	12	5	9%	41.358.333	6%	0,88	
Sweden	34	476.076.122	26	16	47%	287.298.676	60%	0,21	
Japan	29	367.400.310	0	0	0%	0	0%	1,00	
Hong Kong	23	365.175.833	0	0	0%	0	0%	1,00	
United Arab Emirates	10	290.342.916	0	0	0%	0	0%	1,00	
The Netherlands	20	245.478.709	16	4	20%	5.804.900	2%	0,95	
Spain	32	158.444.592	35	20	63%	132.512.961	84%	0,67	
Australia	9	157.351.947	9	1	11%	13.469.697	9%	0,83	
Italy	10	148.629.733	11	6	60%	66.742.667	45%	0,10	
Israel	11	136.217.652	5	1	9%	25.000.000	18%	0,63	
Luxembourg	18	121.586.550	0	0	0%	0	0%	1,00	

La tabella 3.39 illustra i finanziamenti attratti da ciascuna nazione. Come nel caso degli imprenditori il Regno Unito è la nazione che ha attratto gli investimenti dal maggior numero di nazioni, infatti gli investitori che hanno finanziato le startup del campione con sede nel Regno Unito provengono da 53 nazioni, il 32% di tali investimenti proviene da investitori britannici, mentre il restante 68% da investitori delle altre 52 nazionalità. La Germania, secondo Paese per numero di nazionalità degli investitori, conta 28 nazionalità di provenienza, le percentuali di investimenti provenienti dall'interno del Paese e dall'esterno restano analoghe al Regno Unito circa 30-70. La terza nazione per nazionalità degli investitori attratti è la Francia che conta finanziamenti provenienti da altre 18 nazioni, ma solo per il 47% del totale.

Il Regno Unito risulta quindi essere il Paese che conta al suo interno il maggior numero di nazionalità di provenienza sia per quel che riguarda il capitale umano che quello finanziario. Infatti gli imprenditori che hanno fondato una startup nel Regno Unito risultano provenire da 46 nazioni e aver studiato in 39 nazioni differenti ed aver attratto finanziamenti da 53 nazioni. La Germania, secondo Paese per numero di nazionalità, risulta ben lontano dai numeri del Regno Unito, infatti i founder risultano provenire da 21 nazioni, aver studiato in 19 nazioni e aver attratto investimenti da 28 Paesi. La Francia terzo Paese per numero di nazionalità conta al suo interno 11 nazionalità di provenienza degli imprenditori, 10 di formazione e 18 di provenienza dei capitali. La Spagna invece conta al suo interno 6 nazioni di provenienza dei founder, 11 di formazione e 19 di provenienza degli investimenti. La Svezia conta 7 nazioni di provenienza dei founder, 5 di formazione e 19 di provenienza dei capitali.

Oltre al numero di nazioni di provenienza variano anche sensibilmente le percentuali di imprenditori originari del Paese stesso e di capitali provenienti dal Paese stesso. Il 42% degli imprenditori che hanno fondato una startup nel Regno Unito sono di nazionalità britannica, 64% tedeschi in Germania, 71% francesi in Francia, 88% spagnoli in Spagna e 79% di svedesi in Svezia. Il 52% degli imprenditori che hanno fondato la startup nel Regno hanno studiato nel Regno Unito, il 54% per quel che riguarda la Germania, 70% per la Francia, 76% per la Spagna e 89% per la Svezia. Per quel che riguarda la provenienza degli investimenti invece il 33% degli investimenti raccolti dalle startup del Regno Unito arrivano da investitori della stessa nazionalità, il 30% per quel che riguarda la Germania ed il 54% per la Francia.

Risulta dunque vera l'ipotesi 2.1 secondo cui i Paesi che hanno al loro interno ecosistemi di maggior successo, come Regno Unito e Germania (Report 2017) riescono ad attirare una maggiore quantità di capitale umano e finanziario dall'estero innescando così un circolo virtuoso.

4. Discussione dei risultati e conclusioni

4.1. Discussione dei risultati

In questo elaborato sono state analizzate le caratteristiche del team imprenditoriale di un campione di startup Europee finanziate da almeno un investitore extraeuropeo, in particolare, è stato analizzato se nei team imprenditoriali che hanno ricevuto almeno un finanziamento “cross-border” si ritrovano le caratteristiche che la letteratura correla al successo dell’impresa o meno. Le caratteristiche analizzate sono state: la numerosità del team, il capitale umano che lo compone, ovvero l’insieme di formazione ed esperienza dei membri del team imprenditoriale, e l’eterogeneità dello stesso sia da un punto di vista demografico che relativo alla formazione. Sono poi stati analizzati i principali flussi di capitale umano e finanziario verso i diversi Stati Europei al fine di comprendere se gli ecosistemi di maggior successo sono caratterizzati da un maggior grado di internazionalità.

Per raggiungere tale obiettivo è stato costruito un database con i dati relativi a 942 imprenditori che hanno fondato 437 imprese tra il 2008 e il 2015 con sede principale sul territorio europeo finanziate da almeno un investitore extraeuropeo, che hanno ricevuto ad oggi almeno due round di finanziamento (investimento per un ammontare totale superiore a 300.000 \$, con scopo di lucro) ed appartenenti alle macro categorie elettronica di consumo, mobile, apps e financial services perché più globali. Grazie ai dati raccolti tramite il portale Crunchbase, i siti delle startup e le pagine LinkedIn degli imprenditori è stato possibile descrivere i team imprenditoriali secondo le caratteristiche maggiormente citate in letteratura ovvero: numerosità del team, capitale umano ed eterogeneità demografica e relativa alla formazione.

In primo luogo la letteratura concorda nell’affermare che un team è preferibile rispetto ad un imprenditore solitario, tale preferenza è stata riscontrata nel campione analizzato infatti solo il 30% delle imprese finanziate è stato fondato da un singolo imprenditore, mentre il 70% da team imprenditoriali, tali percentuali non variano se calcolate sul capitale investito (Indice di Gini prossimo a 0), ma variano se si scende ad un maggior dettaglio riguardo la numerosità dei team. L’indice di Gini per la distribuzione del reddito tra i team di diversa numerosità (1,2,3,4,5+ membri) risulta pari a 0,24, la distribuzione degli investimenti non è quindi del tutto omogenea a favore dei team formati da 2 membri da 5 o più membri.

In secondo luogo la teoria del capitale umano applicata in ambito imprenditoriale afferma che una capitale umano di maggior livello è in grado di individuare maggiori opportunità di business

e di riuscire a sfruttarle meglio, con capitale umano si intende la somma dell'apprendimento formale ed esperienziale dell'individuo. Siccome è emerso che l'88% degli imprenditori del campione ha almeno una laurea e tale percentuale risulta piuttosto elevata se confrontata con quella ricavata dallo Startup Genome Report 2018 da cui risulta che il 53% dei 10.000 imprenditori analizzati a livello globale ha una laurea, è stato ritenuto che il livello di formazione del campione analizzato è definibile elevato. Questo fatto è imputabile al campione scelto infatti le startup fanno parte di categorie prettamente tecnologiche. Inoltre dai dati risulta che il 95% delle imprese del campione è stato fondato da almeno un imprenditore laureato e che tali imprese hanno raccolto oltre il 98% dei finanziamenti totali, quindi al fine di definire meglio il livello di apprendimento formale è stata considerata la qualità della formazione distinguendo tra le imprese fondate da almeno un imprenditore che ha frequentato un'università che rientra nella top 100 di almeno uno tra due dei principali ranking (2018) a livello mondiale per le università ovvero il ranking QS e il ranking ARWU, le imprese fondate da almeno un imprenditore che ha frequentato un'università che rientra nei ranking, ma non tra le prime 100 posizioni e quelle fondate da almeno un imprenditore laureato, ma in un'università che non rientra in nessuno dei due ranking. Quasi il 50% delle imprese fondate da almeno un laureato rientra nella seconda categoria e tali imprese hanno raccolto oltre il 70% del capitale investito. L'indice di Gini risulta pari a 0,51, quindi la distribuzione degli investimenti risulta essere non omogenea, con una maggior concentrazione degli investimenti verso startup fondate da almeno un imprenditore laureato nelle università che rientrano nei ranking, ma non nelle prime 100 posizioni. Per quel che riguarda l'esperienza pregressa in ambito imprenditoriale circa il 50% dei team finanziati è stato fondato da almeno un imprenditore con esperienza in tale ambito e circa il 50% da nessun imprenditore con esperienza precedente, gli stessi valori si ottengono calcolando la distribuzione del totale degli investimenti. In questo caso l'indice di Gini risulta pari 0,17, quindi la distribuzione non è del tutto omogenea, ma decisamente meno concentrata rispetto al caso della qualità della formazione. Dunque gli investitori hanno investito in imprenditori con un alto livello di formazione ed una buona, ma non eccellente, qualità della stessa. Non è invece possibile concludere se preferiscano o meno investire in imprese fondate da almeno una persona con esperienza precedente in ambito imprenditoriale.

Al contrario di quanto affermato dalla teoria, ovvero che i team imprenditoriali si formano in maggioranza per omofilia e dunque dovrebbero risultare omogenei dal punto di vista demografico, il 61% dei team del campione risulta eterogeneo dal punto di vista demografico. I team eterogenei dal punto di vista demografico hanno raccolto il 75% degli investimenti

destinati ai team per cui è stato possibile calcolare l'eterogeneità demografica. L'indice di Gini risulta pari a 0,22, la distribuzione non è quindi del tutto omogenea, a favore dei team eterogenei. I team eterogenei dal punto di vista della formazione hanno, invece, raccolto il 70% del capitale investito in team per cui è stato possibile calcolare l'eterogeneità relativa alla formazione (57% di tali team risulta eterogeneo dal punto di vista della formazione), l'indice di Gini in questo caso assume valore pari a 0,30 quindi la distribuzione degli investimenti risulta più concentrata, sempre a favore dei team eterogenei, rispetto al caso dell'eterogeneità demografica. Dunque, in generale, si può affermare che gli investitori abbiano preferito finanziare team eterogenei dal punto di vista sia demografico che relativo alla formazione.

Scendendo ad un maggiore livello di dettaglio è emerso come imprenditori di nazionalità diversa si comportino in maniera differente rispetto all'andamento generale. I comportamenti che deviano maggiormente dall'andamento generale sono quello degli investitori Svizzeri hanno finanziato con oltre il 50% del loro capitale imprenditori solitari e di quelli Francesi hanno preferito finanziare team omogenei sia dal punto di vista demografico che relativo alla formazione. Anche gli Indici di Gini variano notevolmente a seconda della nazionalità considerata. Si nota come gli investimenti dei britannici risultino piuttosto omogenei, tranne per quel che riguarda la qualità della formazione dove risultano concentrati a favore delle imprese fondate da almeno un investitore che ha studiato in un'università che rientra nei Ranking, ma non nelle prime 100 posizioni. Gli investimenti dei tedeschi risultano, invece, poco omogenei, specie per quel che riguarda la qualità della formazione e l'eterogeneità, lo stesso vale per i Francesi i quali hanno però concentrato i propri investimenti su team omogenei.

Nazionalità Investitori	Team o Solo Founder	Qualità formazione	Esperienza	Eterogeneità demografica	Eterogeneità relativa alla formazione
USA	0,24	0,19	0,36	0,30	0,58
United Kingdom	0,02	0,52	0,08	0,10	0,09
Germany	0,12	0,59	0,12	0,79	0,66
France	0,19	0,45	0,26	0,61	0,75
Switzerland	0,33	0,58	0,55	0,20	0,12

Tabella 4. 1 Riepilogo Indice di Gini per i principali investitori

Lo *Startup Genome Report 2018* inserisce tra i parametri per valutare un ecosistema la così detta “*Global Connectedness*”, diventano dunque molto importanti i legami internazionali che il singolo di porta dietro poiché potenzialmente capaci di alimentare un circolo virtuoso (un ecosistema in cui si verificano alcuni successi diventa attrattivo attirando dall'estero sia capitali che imprenditori e innescando un circolo virtuoso che ne aumenta la connettività globale e così il successo e così via). Il Paese che ha attratto il maggior numero di capitale umano e finanziario dall'estero è il Regno Unito: al suo interno si contano imprenditori provenienti da 46 differenti nazioni, che hanno studiato in 39 Stati diversi ed investimenti provenienti da 53 Paesi. Gli

imprenditori che hanno fondato una startup in Regno Unito sono di nazionalità britannica solo nel 48% dei casi ed i team che sono stati fondati da almeno un britannico sono circa il 58%. Il Regno Unito è poi l'unico Paese in cui una percentuale rilevante (>10% di coloro che hanno fondato lì la propria startup) di imprenditori si è trasferita nel Paese per studiare e qui ha fondato la propria startup. La Germania, secondo Paese per numero di nazionalità, risulta ben lontano dai numeri del Regno Unito, infatti i founder risultano provenire da 21 nazioni, aver studiato in 19 nazioni e aver attratto investimenti da 28 Paesi. Solo il 35% degli imprenditori che hanno fondato una startup in Germania non sono di nazionalità tedesca e l'80% dei team ha almeno un membro di nazionalità tedesca. La Francia terzo Paese per numero di nazionalità conta al suo interno 11 nazionalità di provenienza degli imprenditori, 10 di formazione e 18 di provenienza dei capitali. Solo il 30% delle persone che hanno fondato una startup in Francia non sono di nazionalità francese e l'86% dei team imprenditoriali è composto da almeno un membro di nazionalità francese. Il grado di internazionalità nei tre Paesi che vedono al loro interno gli ecosistemi europei di maggior successo secondo il *Global Startup Ecosystem Report 2017* risulta molto differente, ma gli altri Paesi europei risulta essere ancora minore. Ad esempio in Spagna, quarto Paese per concentrazione di startup del campione analizzato, oltre l'88% degli imprenditori è di nazionalità spagnole ed il restante 12% proviene da soli 6 Paesi, inoltre il 96% dei team imprenditoriali è stato fondato da almeno un imprenditore Spagnolo.

È interessante notare come le imprese fondate da almeno un imprenditore di una data nazionalità siano poi state finanziate da almeno un investitore della stessa in percentuale variabile a seconda delle nazionalità, ma comunque sempre superiore al 65%, se si considera il paese di formazione le percentuali variano di poco. Tuttavia gli investitori di una data nazionalità non sempre hanno investito gran parte del loro capitale in imprese fondate da almeno un connazionale: gli statunitensi circa il 6% ed i britannici circa il 30%, al contrario i tedeschi l'64% e gli spagnoli l'84%. Una possibile spiegazione a tale fenomeno può essere il circolo virtuoso proposto dallo *Startup Genome Report 2018*, vale a dire che un ecosistema in cui si verificano alcuni successi attrae founder anche da altri Paesi e questi portano con sé alcuni legami preesistenti riuscendo così ad attrarre investimenti dal paese di origine o di formazione, una volta attratti gli investitori questi entrano in contatto con l'ecosistema locale e si innesca un circolo virtuoso che porta l'ecosistema a diventare sempre più internazionale.

4.2. Riepilogo delle ipotesi e conclusioni

Dalle analisi effettuate è dunque emerso che gli investitori hanno finanziato per lo più team imprenditoriali composti da 2 o 3 membri, come suggerisce la letteratura. Inoltre gli investitori hanno finanziato imprese fondate da individui con un alto livello di formazione e con una buona qualità di istruzione, come suggerito dalla letteratura. Non sono invece emerse particolari distribuzioni degli investimenti a seconda dell'esperienza imprenditoriale precedente, non è quindi possibile confermare che per gli investitori è importante una precedente esperienza in ambito imprenditoriale. Secondo le statistiche analizzate, quindi, per gli investitori risulta più importante il livello e la qualità della formazione rispetto all'esperienza in ambito imprenditoriale. Per quel che riguarda l'eterogeneità dei team è emerso che la maggior parte dei team è eterogeneo demograficamente, non è quindi possibile confermare che la maggior parte dei team si è formata per omofilia rispetto al genere, alla nazionalità e all'età. È, invece, confermato che generalmente gli investitori preferiscono finanziare team eterogenei sia dal punto di vista demografico che relativo alla formazione. Inoltre è emerso che nelle Nazioni con gli ecosistemi di maggior successo l'imprenditorialità è caratterizzata da un maggior grado di internazionalità rispetto a Paesi i cui ecosistemi hanno meno successo.

Ipotesi 1.1 Gli investitori preferiscono finanziare imprese fondate da un team imprenditoriale, piuttosto che imprese fondate da un singolo imprenditore.

Tale ipotesi risulta confermata a livello aggregato. Analizzando a livello di nazionalità degli investitori non risulta vera per gli investitori Svizzeri.

Ipotesi 1.2 Gli investitori finanziano maggiormente startup fondate da un capitale umano di maggior livello:

1.2a. Gli investitori investono maggiormente in startup fondate da imprenditori con un livello e una qualità maggiore della formazione.

Tale ipotesi risulta confermata in parte. Alto livello di formazione, ma non qualità eccellente della formazione.

1.2b. Gli investitori investono maggiormente in startup fondate da imprenditori almeno un'esperienza imprenditoriale precedente.

Tale ipotesi non risulta confermata, ma nemmeno smentita.

Ipotesi 1.3a. La maggior parte dei team del campione saranno omogenei dal punto di vista demografico.

Tale ipotesi risulta smentita.

Ipotesi 1.3b. Gli investitori preferiranno finanziare team imprenditoriali eterogenei demograficamente piuttosto che team imprenditoriali omogenei dallo stesso punto di vista.

Tale ipotesi risulta confermata a livello aggregato. Smentita per gli investitori francesi.

Ipotesi 1.3c. Gli investitori preferiranno finanziare team imprenditoriali eterogenei dal punto di vista della formazione piuttosto che team omogenei dallo stesso punto di vista.

Tale ipotesi risulta confermata a livello aggregato. Smentita per gli investitori francesi.

Ipotesi 2.1 Nazioni più attrattive attireranno un maggior numero di imprenditori dall'estero innescando un circolo virtuoso e facendo diventare l'imprenditorialità un fenomeno di natura internazionale, mentre nelle nazioni con ecosistemi meno attrattivi l'imprenditorialità avrà un carattere più locale.

Tale ipotesi risulta confermata.

Riferimenti Bibliografici

Ackerman, P. J., & Humphreys, L. G. (1990). Individual differences theory in industrial and organizational psychology. In M. D. Dunnette & L. M. Hough (Eds.), *Handbook of industrial and organizational psychology* (Vol. 1). Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press.

Andrew L. Zacharakis and G. Dale Meyer, A lack of insight: do venture capitalists really understand their own decision process?, *Journal of Business Venturing*, 1998, vol. 13, issue 1, 57-76.

Antonelli G, Consiglio S. (2012). Le caratteristiche del gruppo di potenziali imprenditori per la costituzione di un'impresa innovativa. In: (a cura di): Izzo F., *Reti di Innovazione*. p. 183-204, Milano: The McGraw-Hill Companies, ISBN: 978-88-386-7256-9.

Becker Gray s., *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education* (1964). University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1496221>

Baum, J.R., Locke, E.A. and Smith, K.G. (2001) A Multidimensional Model of Venture Growth. *Academy of Management Journal*, 44, 292-303.

Bantel, Jackson, Top Management and Innovations in Banking: Does the Composition of the Top Team Make a Difference?, *Strategic Management Journal* 10(S1):107 - 124 · June 1989.

Bourdieu P., *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education, (Forms of Capital'* in J. Richardsons (ed.)), Greenwood, New York 1983.

Bosma N, The Value of Human and Social Capital Investments for the Business Performance of Startups, *Small Business Economics*, 2004, vol. 23, issue 3, 227-236

Cassar G., Entrepreneur opportunity costs and intended venture growth, *Journal of Business Venturing*, 2006, vol. 21, issue 5, 610-632.

Chowdhury, The Role of Affect- and Cognition-based Trust in Complex Knowledge Sharing; *Journal of Managerial Issues*, Vol. 17, No. 3 (Fall 2005), pp. 310-326

Clarisse Moray, A Process Study of Entrepreneurial Team Formation: The Case of a Research-based Spin-off, in *Journal of Business Venturing* 19(1):55-79 · January 2004.

Cooney Thomas M., Editorial: What is an Entrepreneurial Team?, First Published June 1, 2005.

Cooper, Arnold C. and F. Javier Gimeno Gascón, 1992, 'Entrepreneurs, Processes of Founding, and New Firm Performance', in Donald L. Sexton and John D. Kasarda (eds.), *The State of the Art of Entrepreneurship*, Boston: PWS-Kent Publishing Co., pp. 301-340

Cooper, Arnold C. and Catherine M. Daily, 1997, 'Entrepreneurial Teams', in Don Sexton and Ray Smilor (eds.), *Entrepreneurship 2000*, Chicago, IL: Upstart Publishing Company, pp. 127-150.

Cope, Cave, Eccles, Attitudes of venture capital investors towards entrepreneurs with previous business failure, *An International Journal of Entrepreneurial Finance*, Vol.6, 2004.

Cyr L.A., Johnson D.E. e Welbourne T.M. (2000), "Human resources in initial public offering firms: do venture capitalists make a difference?" *Entrepreneurial Theory and Practice*., Fall 2000, 77-91.

Davidsson, Per & Honig, Benson L.(2003)The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(3), pp. 301-331.

Dyke, Lorraine S.; Fischer, Eileen M.; Reuber, A. Rebecca, An Inter-Industry Examination of the Impact of Owner Experience on Firm Performance, *Journal of Small Business Management*, Vol.30 No.4, October 1992.

Douglas E., Shepherd D.A.; Entrepreneurship as a Utility Maximizing Response; in *Journal of Business Venturing* 15(3):231-251 · February 2000 with 1,280 Reads DOI: 10.1016/S0883-9026(98)00008-1

Ensley, M. D., Carland, J. A. & Carland, J. W. (1998). Assessing founder status in entrepreneurship: A definitional perspective. *Journal of Business & Entrepreneurship*, 10 (2),37-50.

Gartner, W. B., & Vesper, K. H. (1994). Experiments in Entrepreneurship Education: Successes and Failures. *Journal of Business Venturing*, 9, 179-187

Gaylen N. Chandler and Steven H. Hanks, An examination of the substitutability of founders human and financial capital in emerging business ventures, *Journal of Business Venturing*, 1998, vol. 13, issue 5, 353-369.

Gemuenden, H. G; T. Lechler. 1997. Success factors of project management: The critical few. Reviewed paper, Portland Internat. Conf. Management of Eng. Tech. Portland, Oregon July 27-31

Hambrick D, Upper Echelons Theory: An Update; *The Academy of Management Review* Vol. 32, No. 2 (Apr., 2007), pp. 334-343

Hambrick D., Mason P.A., Upper Echelons: The Organization as a Reflection of Its Top Managers; *The Academy of Management Review*, Vol. 9, No. 2 (Apr., 1984), pp. 193-206
Published by: Academy of Management.

Hanks, S., & Chandler, G. N. (1994). The impact of new venture growth research on entrepreneurship education. *Frontiers in Entrepreneurship Research. Chinese Studies*, Vol.2 No.3, August 6, 2013.

Hoffman, L. R., & Maier, N. R. F. (1961). Quality and acceptance of problem solutions by members of homogeneous and heterogeneous groups. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 62(2), 401-407.

Johannisson, B. (1998) Entrepreneurship as a collective phenomenon. RENT XII. Lyon, France.

Florin J, Lubatkin M and Schulze W, A Social Capital Model of High-Growth Ventures, *The Academy of Management Journal* Vol. 46, No. 3 (Jun., 2003), pp. 374-384.

Kamm, J. B., Shuman, J. C., Seeger, J. A., & Nurick, A. J. (1990). Entrepreneurial teams in newventure creation: A research agenda. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 14, 7-17.

Karen A. Jehn, Gregory B. Northcraft and Margaret A. Neale, Why Differences Make a Difference: A Field Study of Diversity, Conflict, and Performance in Workgroups, *Administrative Science Quarterly* Vol. 44, No. 4 (Dec., 1999), pp. 741-763.

Lin N, Vaughn JC, Ensel W. 1981. Social resources and occupational status attainment. *Soc. Forc.* 59:1163.81

Loury, G. 1987. Why should we care about group inequality? *Social Philosophy & Policy*. 5: 249-271

Lundmark, E. & Waern, Å. (2008) *What is mobile in entrepreneurship?* HELIX Working Paper 08/9. Linköping: Linköping University.

Marmer, Herrmann, Dogrultan, Berman, Global startup ecosystem Report 2012, 2012, <https://startupgenome.com/all-reports/>

Mincer J, Investment in Human Capital and Personal Income Distribution, *Journal of Political Economy*, Vol. 66, No. 4 (Aug., 1958), pp. 281-302.

Peterson, Understanding and Encouraging Entrepreneurialship Internationality, *Journal of small business management*, 26(2):1-7. 1988,

Pfeffer, J. (1994) *Competitive Advantage through People Unleashing the Power of the Workforce*. Harvard Business School Press, Boston.

Portes A, Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology, *Annual Review of Sociology*, Vol. 24. (1998), pp. 1-24.

Ruber Rebecca, Fisher Elieen, Understanding the consequence of founder's experience, 1992

Ruef, Alderich, Carter, The Structure of Founding Teams: Homophily, Strong Ties, and Isolation among U.S. Entrepreneurs, *American Sociological Review* 68(2) · April 2004.

Schjoedt L, Kraus S; Entrepreneurial teams: definition and performance factors; *Management Research News*, Vol. 32 Issue: 6, pp.513-524.

Scott Shane and S. Venkataraman, The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research, *The Academy of Management Review*, Vol. 25, No. 1 (Jan., 2000), pp. 217-226.

Sexton Donald L., Bowman-Upton Nancy, Female and Male Entrepreneurs: Psychological Characteristics and Their Role in Gender-Related Discrimination, in *Journal of Business Venturing* 5(1):29-36 · February 1990.

Sluis, Justin van der; Praag, Mirjam van; Vijverberg., Wim, Entrepreneurship selection and performance : a meta-analysis of the impact of education in developing economies, *Journal Article* 77489, 1,1, 2005/05/01.

Smart, GH 1999, Management assessment methods in venture capital: an empirical analysis of human capital valuation, *Venture Capital: An international Journal of Entrepreneurial Finance*, 1 (1), 59-82.

Startup Genome Report 2018 <https://startupgenome.com/reports/2018/GSER-2018-v1.1.pdf>

van der Sluis, van Praag, & Vijverberg, Entrepreneurship Selection and Performance: A Meta-Analysis of the Impact of Education in Developing Economies; *World Bank Economic Review*, 2005, vol. 19, issue 2, 225-261

West G, Collective Cognition: When Entrepreneurial Teams, Not Individuals, Make Decisions; 2007, <https://journals.sagepub.com/doi/10.1111/j.1540-6520.2007.00164.x>

Westhead, Ucbasaran, Wright, Opportunity Identification and Pursuit: Does an Entrepreneur's Human Capital matter?; February 2008, *Small Business Economics*, Volume 30, Issue 2, pp 153–173

Zhou, W., & Rosini, E. (2015). Entrepreneurial team diversity and performance: Toward an integrated model. *Entrepreneurship, Research Journal*, 5, 1-30.

Appendice

Dettaglio flussi formazione primaria e aggiuntiva

Formazione Primaria

Sede Università	Sede Startup	United Kingdom	Germany	France	Spain	Sweden	Finland	Russian Federation	Switzerland	Denmark	Ireland	The Netherlands	Austria	Belgium	Italy	Poland	Turkey	Norway	Estonia	Portugal	Hungary	Bulgaria	Czech Republic	Greece	Croatia	Iceland	Luxembourg	Ukraine	Totale
United Kingdom	169	14	3	2	-	2	1	2	2	3	2	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	200
Germany	8	79	-	1	1	-	-	2	-	-	-	-	1	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	94
France	14	7	49	1	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	74
Spain	13	3	2	39	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	59
USA	36	2	2	1	1	1	-	4	-	4	2	-	-	-	-	1	2	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	58
Sweden	4	2	-	1	40	4	-	1	-	-	-	-	-	-	-	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	54
Finland	1	-	4	-	-	19	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	27
Russian Federation	8	1	-	1	-	-	-	12	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	23
The Netherlands	5	2	-	-	-	1	-	-	-	-	11	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	21
Austria	2	7	1	-	-	-	-	1	-	-	-	7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	18
Italy	6	1	1	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	8	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	19
Ireland	1	-	-	1	-	-	-	-	-	-	13	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15
Denmark	1	1	-	-	-	-	-	-	12	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	14
Switzerland	3	-	1	-	1	-	-	5	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	11
Canada	10	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10
India	5	1	1	-	-	-	-	1	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9
Poland	2	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9
Belgium	1	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9
Turkey	4	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8
Estonia	2	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8
Australia	3	-	1	-	-	-	-	1	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7
Portugal	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6	-	-	-	-	-	-	-	7
Israel	6	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7
Norway	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6
Hungary	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	-	-	-	-	-	-	5
Bulgaria	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	-	-	-	-	-	5
Ukraine	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	4	
South Africa	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4
Czech Republic	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	-	-	-	-	-	4
Croatia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	-	-	-	3
Romania	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3
Iceland	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	3
Lebanon	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3
Slovenia	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
Jordan	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
Lithuania	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
Vietnam	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Greece	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	1
Cambodia	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Bangladesh	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Brazil	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Costa Rica	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Chine	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
New Zeland	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Argentina	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Georgia	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
China	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Kazakistan	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Cuba	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Switzerland	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Armenia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Totale	368	150	73	51	47	32	26	25	22	21	21	12	11	10	10	10	10	7	6	6	6	5	4	4	4	3	3	2	1
Percentuale di persone che hanno studiato nel Paese in cui hanno fondato la Startup		45%	53%	67%	76%	85%	59%	46%	20%	55%	62%	52%	58%	64%	80%	0%	30%	86%	83%	100%	80%	100%	75%	25%	100%	67%	0%	100%	
Percentuale di persone che hanno studiato altrove		55%	47%	33%	24%	15%	41%	54%	80%	45%	38%	48%	42%	36%	20%	100%	70%	14%	17%	0%	20%	0%	25%	75%	0%	33%	100%	0%	

Formazione Aggiuntiva

Sede Formazione Aggiuntiva	Sede della Startup	United Kingdom	Germany	France	Spain	Sweden	Finland	Russian Federation	Switzerland	Denmark	Ireland	The Netherlands	Austria	Belgium	Italy	Poland	Turkey	Norway	Estonia	Portugal	Hungary	Bulgaria	Czech Republic	Greece	Croatia	Iceland	Luxembourg	Ukraine	Totale
United Kingdom		54	5	2	3	-	-	2	1	1	3	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	75	
USA		24	7	6	4	3	-	3	4	-	3	1	-	-	1	-	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	61	
France		12	5	17	1	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	37	
Germany		1	13	-	-	-	-	-	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	16	
Switzerland		1	-	-	-	2	-	-	9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	12	
Sweden		-	-	-	-	7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8	
Austria		-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	
Finland		-	-	-	-	-	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	
Spain		1	-	1	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	
Denmark		1	-	-	-	-	-	-	-	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	
Australia		-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	
Ireland		-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	3	
Russian Federation		-	-	-	-	-	-	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	
The Netherlands		1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	
Canada		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	
China		1	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	
Estonia		1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	
Italy		1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	
Brazil		1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	
India		-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	
Israel		1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	
Norway		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	
Poland		1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	
Portugal		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	1	
Singapore		-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	
Turkey		1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	
Totale		368	150	73	51	47	32	26	25	22	21	21	12	11	10	10	10	7	6	6	5	4	4	4	3	3	2	1	
Percentuale di persone che hanno fondato la Startup nel Paese avendo frequentato nello stesso la formazione aggiuntiva		20%	11%	51%	10%	17%	16%	12%	48%	18%	14%	14%	42%	0%	20%	10%	10%	14%	33%	17%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	

Ringraziamenti

Arrivata alla fine di questo percorso universitario desidero ringraziare tutti coloro che hanno reso possibile il raggiungimento di questo mio traguardo.

Vorrei ringraziare in particolar modo i miei genitori che con il loro supporto ed incoraggiamento mi hanno permesso di raggiungere questo traguardo.

Vorrei, inoltre, ringraziare in particolar modo il Professor Emilio Paolucci, relatore di questa tesi di laurea, per i consigli e per la disponibilità dimostratami durante tutto il periodo di stesura.