

POLITECNICO DI TORINO

Corso di Laurea Magistrale in Ingegneria Gestionale

Tesi di Laurea Magistrale

**Donne e imprenditorialità: analisi delle startup
innovative italiane in prospettiva di genere**



Relatore

Prof.ssa Alessandra Colombelli

Candidato

Giulia Serena

Anno Accademico 2019/2020

Sommario

Introduzione.....	4
1. CAPITOLO 1: Lo scenario di riferimento	6
1.1. Startup e innovazione.....	6
1.1.1. Startup innovative in Italia	6
1.1.1.1. Definizione e requisiti	6
1.1.1.2. Agevolazioni	11
1.2. Diversità e innovazione	16
1.2.1. Dimensione di genere	17
1.2.1.1. Dimensione di genere nel mondo del lavoro.....	20
1.2.1.2. Imprenditoria femminile	23
1.2.1.3. Politiche e agevolazioni per l’imprenditoria femminile.....	24
1.3. Innovazione, donne e startup	27
2. CAPITOLO 2: Review della letteratura.....	29
2.1. Studi di genere nelle startup e PMI innovative.....	29
2.1.1. Differenze tra imprenditore e imprenditrice.....	31
2.1.2. Accesso ai finanziamenti	33
2.1.3. Relazione genere – performance dell’impresa	39
2.1.4. Network e reti sociali.....	40
2.1.5. Profilo della donna imprenditrice e della startup femminile	40
3. CAPITOLO 3: Analisi descrittive delle startup innovative italiane	43
3.1. Descrizione del campione	43
3.2. Analisi del campione in prospettiva di genere.....	53
3.2.1. Compagine sociale.....	53
3.2.2. Iscrizione al Registro delle imprese e localizzazione geografica.....	55
3.2.3. Tipologia di impresa.....	60
3.2.4. Dimensioni e indicatori economici.....	61

3.2.5.	Requisiti di innovazione	63
3.2.6.	Vocazione sociale e alto valore tecnologico in ambito energetico.....	64
3.2.7.	Primi risultati delle analisi.....	65
4.	CAPITOLO 4: Analisi Empiriche.....	66
4.1.	Descrizione del dataset e delle variabili	68
4.2.	Analisi esplorative con effetti diretti.....	69
4.2.1.	Analisi esplorative con effetti diretti e categorie di prevalenza femminile... 78	
4.3.	Analisi esplorative con interazioni tra le variabili	80
4.4.	Analisi effetto emergenza Covid-19 sulle imprese innovative femminili	84
4.4.1.	Impatto sui settori economici e sulla distribuzione geografica	88
4.4.2.	Impatto sulle performance economico-finanziarie	91
	Conclusione	98
	Indice delle figure.....	102
	Indice delle tabelle.....	104
	Bibliografia.....	105

Introduzione

Le startup innovative sono ormai parte del tessuto imprenditoriale globale e sono da qualche anno oggetto di attenzione da parte di esperti e media perché la loro struttura è legata a temi quali innovazione, crescita economica e progresso tecnologico. Molto attuale è anche il tema del divario di genere nel mondo del lavoro e dell'imprenditoria femminile. L'obiettivo del presente elaborato è quello di unire queste due importanti tematiche e analizzare il ruolo assunto dal genere femminile all'interno dell'ecosistema delle startup innovative.

Il primo Capitolo del presente lavoro di Tesi consiste in una definizione dello scenario di riferimento. Dopo una breve panoramica sulla relazione che sussiste tra startup e innovazione e sul ruolo sempre più crescente che ha assunto questa tipologia di impresa negli anni, si passa ad analizzarne la definizione e il corpus normativo dedicatole nel contesto italiano. L'Italia infatti ha introdotto una serie di policy riguardanti questa nuova tipologia di impresa al fine di creare un tessuto normativo che permetta la nascita e la crescita di imprese innovative ad altro contenuto tecnologico. In queste norme sono contenuti i requisiti richiesti per ottenere lo status di startup innovativa e le agevolazioni che ne derivano. Successivamente si affronta il tema della diversità di capitale umano nelle organizzazioni e di come questa sia fondamentale per incrementare l'innovazione e le prestazioni di un'impresa. La diversità è ricchezza, consente di rispondere più velocemente al cambiamento, di innovare, evolversi e imparare e rappresenta un enorme potenziale per tutte le imprese, soprattutto quelle che si affidano in maniera preponderante alla creatività e all'innovazione. La diversità nelle imprese è però ancora difficilmente praticata e in particolare la dimensione di genere è un tema molto dibattuto negli ultimi anni. Nella seconda parte del Capitolo si analizza il concetto di gender diversity nelle organizzazioni, affrontando il tema della partecipazione femminile al mercato del lavoro e facendo emergere i concetti di segregazione occupazionale orizzontale e verticale. Si passa poi ad un focus sull'imprenditoria femminile, analizzando le politiche introdotte dall'Italia per promuovere l'uguaglianza e le pari opportunità tra uomini e donne nell'attività economica e imprenditoriale, dando anche una definizione di "impresa femminile". Infine, si analizzano il legame tra donne e startup innovative, le motivazioni alla base delle difficoltà che incontra una donna che vuole "fare innovazione" e la ancora limitata partecipazione femminile in educazione e carriere nel settore STEM (Science, Technology, Engineering and Mathematics).

Il Capitolo 2 consiste in un'analisi della letteratura sul tema degli studi di genere nell'imprenditorialità. L'obiettivo è quello di realizzare un quadro generale della ricerca, come si è sviluppata nel tempo, quali sono i temi ricorrenti degli studi effettuati sulle imprese innovative e se sono state rilevate delle differenze tra startup "femminili" e "maschili". Gli studi di genere riguardanti l'imprenditoria sono molto vasti e si declinano in alcuni temi ricorrenti che vanno a studiare le differenze tra imprenditore uomo e imprenditrice donna, l'accesso ai finanziamenti, la relazione tra il genere dell'imprenditore e le performance dell'impresa e la creazione di un network professionale. Da un'attenta analisi della letteratura è possibile quindi delineare delle caratteristiche ricorrenti nelle imprese femminili che spesso le differenziano dalle imprese non femminili.

Proprio su questo tema ci si ricollega per l'ultima parte dell'elaborato. Considerando le startup innovative italiane iscritte al Registro delle imprese, si vuole analizzarne il campione al fine di far emergere eventuali caratteristiche che identificano le startup innovative con una presenza almeno maggioritaria di donne nella compagine sociale. Nel Capitolo 3 dell'elaborato viene dapprima descritto il campione di startup innovative italiane e le sue caratteristiche principali e successivamente viene effettuata un'indagine descrittiva in prospettiva di genere, considerando la distribuzione dei settori economici, la localizzazione geografica, la tipologia di impresa e altre evidenze riscontrate.

Si prosegue, nel Capitolo 4, con delle analisi statistiche che hanno l'obiettivo di studiare l'impatto del genere e di altre variabili demografiche sulle performance economico finanziarie delle startup innovative. Infine, ci si sofferma su un approfondimento riguardante la tematica dell'emergenza sanitaria legata al Covid-19 e come questa abbia influito sull'imprenditorialità in Italia e, in particolare, sull'imprenditorialità femminile. Si analizza infatti l'ecosistema delle startup italiane prima e dopo l'emergere della pandemia, con particolare attenzione a quello che è accaduto nel caso delle startup innovative femminili.

L'obiettivo finale del presente lavoro di Tesi è quello di analizzare il legame che esiste tra la startup innovativa e la "donna" come soggetto imprenditore e delineare le caratteristiche di un'impresa innovativa "femminile".

1. CAPITOLO 1: Lo scenario di riferimento

1.1. Startup e innovazione

In un contesto dinamico di digitalizzazione e innovazione imprenditoriale, l'attenzione di economisti, ricercatori e politici si concentra sempre di più su un nuovo tipo di impresa, le "startup e PMI innovative". Tale tipologia di impresa, infatti, è stata collegata da numerosi studi all'innovazione, la sostenibilità e il progresso tecnologico.

Nella mente comune si associano le startup innovative ai concetti di sviluppo economico e internazionalizzazione, fino a considerarle addirittura un possibile motore di crescita e di competitività per il paese (Beltrametti, Boaretto, Di Pietro, Goldstein, & Scarpetta, 2012). Infatti, è stato ampiamente riconosciuto nella letteratura il ruolo rivestito dall'innovazione tecnologica per la crescita e la produttività di un paese e il legame stretto delle startup con l'innovazione le rende elementi chiave per sostenere il miglioramento e il progresso globale.

Già Schumpeter nel 1911, nella sua celebre opera "La teoria dello sviluppo economico", aveva evidenziato un legame tra innovazione e benessere economico, dando all'innovazione il ruolo di determinante principale del progresso tecnico e quindi motore dello sviluppo economico (Schumpeter, 1911).

A seguito delle evidenze riguardo i rilevanti contributi in termini di produttività, competitività, efficienza, crescita economica e occupazione, principalmente giovanile, molti paesi hanno introdotto delle policy in grado di favorire la nascita e lo sviluppo delle startup innovative. Il sempre più crescente sviluppo delle nuove imprese innovative sta diventando infatti una priorità per gli stati membri dell'OCSE (Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico) che introducono continue misure di agevolazione per le startup in modo da renderle parte integrante del tessuto economico del paese.

1.1.1. Startup innovative in Italia

1.1.1.1. Definizione e requisiti

Anche l'Italia, insieme a molti altri stati, ha introdotto dei piani d'azione riguardanti questa nuova tipologia di impresa e il primo passo si è tradotto nella creazione di una normativa per favorire la nascita e la crescita di nuove imprese innovative ad alto contenuto tecnologico. Tali misure sono contenute nel Decreto-legge del 18 ottobre 2012 n. 179, noto anche come

“Decreto Crescita 2.0”, successivamente convertito con delle modifiche nella Legge n. 221 del 17 dicembre 2012.

I concetti principali contenuti nel Decreto-legge 179/2012 sono stati recuperati dal rapporto “Restart Italia!”, elaborato da una task force di 12 esperti istituita nell’aprile del 2012 dal Ministro dello Sviluppo economico, Corrado Passera, e coordinata dal consigliere per gli affari europei, Alessandro Fusacchia. L’obiettivo del rapporto era quello di estrapolare una serie di proposte di policy che potessero rendere l’Italia un paese favorevole alla nascita e allo sviluppo delle startup innovative. Il corpus normativo (art. 25-32) del “Decreto Crescita 2.0” contiene infatti proprio degli strumenti e agevolazioni a favore di questa nuova tipologia di impresa.

Successivamente, la normativa è stata aggiornata e integrata con ulteriori misure a favore delle startup innovative come il Decreto-legge del 28 giugno 2013 n. 76, noto come “Decreto Lavoro”, che ha introdotto alcune variazioni legate ai requisiti di accesso al regime di agevolazioni previste per le startup innovative, il Decreto-legge 24 gennaio 2015 n.3, noto come “Investments Compact”, che ha esteso la durata dello status di startup innovativa, e la Legge dell’11 dicembre 2016 n.232, nota come “Legge di Bilancio 2017”, che ha introdotto una serie di incentivi fiscali e potenziato il regime del credito di imposta per investimenti in ricerca e sviluppo.

Il Decreto-legge 179/2012 ha introdotto per la prima volta nell’ordinamento giuridico italiano la definizione di “startup innovativa” e i requisiti per assumere tale qualifica:

«start-up innovativa», è la società di capitali, costituita anche in forma cooperativa, di diritto italiano [...] che possiede i seguenti requisiti:

a) i soci, persone fisiche, detengono al momento della costituzione e per i successivi ventiquattro mesi, la maggioranza delle quote o azioni rappresentative del capitale sociale e dei diritti di voto nell'assemblea ordinaria dei soci;

b) è costituita e svolge attività d'impresa da non più di quarantotto mesi;

c) ha la sede principale dei propri affari e interessi in Italia;

d) a partire dal secondo anno di attività della start-up innovativa, il totale del valore della produzione annua, così come risultante dall'ultimo bilancio approvato entro sei mesi dalla chiusura dell'esercizio, non è superiore a 5 milioni di euro;

e) non distribuisce, e non ha distribuito, utili;

f) ha, quale oggetto sociale esclusivo o prevalente, lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico;

g) non è stata costituita da una fusione, scissione societaria o a seguito di cessione di azienda o di ramo di azienda;

h) possiede almeno uno dei seguenti ulteriori requisiti:

1) le spese in ricerca e sviluppo sono uguali o superiori al 20 per cento del maggiore valore fra costo e valore totale della produzione della start-up innovativa [...];

2) impiego come dipendenti o collaboratori a qualsiasi titolo, in percentuale uguale o superiore al terzo della forza lavoro complessiva, di personale in possesso di titolo di dottorato di ricerca o che sta svolgendo un dottorato di ricerca presso un'università italiana o straniera, oppure in possesso di laurea e che abbia svolto, da almeno tre anni, attività di ricerca certificata presso istituti di ricerca pubblici o privati, in Italia o all'estero;

3) sia titolare o depositaria o licenziataria di almeno una privativa industriale relativa a una invenzione industriale, biotecnologica, a una topografia di prodotto a semiconduttori o a una nuova varietà vegetale direttamente afferenti all'oggetto sociale e all'attività di impresa.

La startup innovativa, quindi, non si pone come un nuovo tipo di società nell'ordinamento giuridico italiano ma bensì come una specifica veste che possono assumere alcuni tipi di società. Nella normativa viene detto, infatti, che per ottenere la qualifica di startup innovativa, la stessa deve essere costituita sottoforma di società di capitali o società cooperativa. Di conseguenza, possono assumere la caratterizzazione di startup innovativa le società per azioni (S.p.A.), le società in accomandita per azioni (S.a.p.a), le società a responsabilità limitata (S.r.l.) o le società cooperative, purché rispettino i requisiti elencati in seguito nella norma. Le società di capitali (S.p.A., S.r.l. e S.a.p.a) sono società a responsabilità limitata, cioè godono della cosiddetta "autonomia patrimoniale perfetta". È la società, come soggetto giuridico, ad assumere le sue obbligazioni e a rispondere unicamente con l'intero suo patrimonio, presente e futuro, mentre i soci rispondono delle obbligazioni solo nei limiti del conferimento e, in caso di insolvenza della società, i creditori non possono

rivalersi sul patrimonio personale dei singoli soci, come invece può avvenire nelle società di persone. All'interno del nostro ordinamento le società di capitali maggiormente utilizzate sono la società per azioni e la società a responsabilità limitata che può ancora dividersi in ordinaria e semplificata. In particolare, quest'ultima è stata introdotta nel 2012 dal Legislatore con lo scopo di incentivare l'attività imprenditoriale ed è stata pensata principalmente per le startup. Infatti, questa tipologia di società presenta agevolazioni ed esenzioni particolari descritte nell'Articolo 2463-bis del Codice civile: l'atto costitutivo deve essere conforme ad un modello standard, è esente dai diritto di bollo e di segreteria e non sono dovuti onorari notarili.

Nella seconda parte della definizione di startup innovativa vengono espressi quelli che sono i requisiti che un'impresa deve soddisfare per poter essere considerata tale. Vengono imposti dei requisiti perché il fine principale della creazione di questa tipologia di società è quello di diffondere l'innovazione che rappresenta un driver fondamentale per lo sviluppo, all'interno del sistema economico del paese. Lo stesso MISE (Ministero dello Sviluppo Economico), infatti, nell'introdurre la norma sulle startup innovative afferma che “le presenti disposizioni sono dirette a favorire la crescita sostenibile, lo sviluppo tecnologico, la nuova imprenditorialità e l'occupazione, in particolare giovanile, con riguardo alle imprese start-up innovative”¹.

La versione originaria del Decreto-legge 179/2012 ha subito negli anni modifiche successive, per fare in modo che sempre più imprese riuscissero ad accedere alla qualifica di startup innovative. Infatti, gli articoli dal 25 al 32 contengono una serie di agevolazioni che sono state create per “sviluppare un ecosistema dell'innovazione dinamico e competitivo, creare nuove opportunità per fare impresa e incoraggiare l'occupazione”, oltre a “promuovere una strategia di crescita sostenibile”².

La normativa di riferimento riguarda esclusivamente le startup “innovative” e, coerentemente con ciò, vengono definite le caratteristiche che rendono l'impresa innovativa, non ampliando così le agevolazioni a tutte le imprese di nuova costituzione. Le agevolazioni infatti vengono limitate a quelle società che soddisfano uno dei tre requisiti di innovazione, legati alla ricerca e sviluppo, alla composizione di dipendenti e collaboratori e alla titolarità di proprietà industriale. Tali requisiti che possono sembrare piuttosto stringenti hanno

¹ Art 25 DL 179/2012

² <https://www.mise.gov.it/index.php/it/impresa/competitivita-e-nuove-impres/start-up-innovative>

l'obiettivo di promuovere e privilegiare quelle realtà che hanno forte base scientifica e impronta innovativa.

Definizione di startup innovativa, requisiti e agevolazioni sono contenuti in quello che viene chiamato "Startup Act", insieme di norme e istruzioni per supportare la startup durante il suo ciclo di vita e nelle relazioni con il sistema dell'innovazione, rappresentato da investitori, incubatori e università. L'obiettivo dello Startup Act è quello di creare una "strategia olistica per facilitare la nascita e la crescita di nuove imprese innovative ad alto valore tecnologico"³.

Attualmente in Italia sono 12071 le startup innovative iscritte al registro delle imprese⁴ e che quindi possono godere dei benefici previsti entro 5 anni dalla loro costituzione. Trascorso questo periodo di tempo hanno la possibilità di trasformarsi in PMI innovative grazie al D.L. 24 gennaio 2015 n.3, noto anche come "Investment Compact", che estende le principali misure previste per le startup innovative anche a tutte le Piccole e Medie Imprese caratterizzate da una forte componente innovativa. Anche le PMI innovative, per essere considerate tali, devono soddisfare alcuni requisiti che vengono espressi nella normativa sopra citata. In particolare:

Per "piccole e medie imprese innovative", di seguito "PMI innovative", si intendono le PMI, come definite dalla raccomandazione 2003/361/CE, società di capitali, costituite anche in forma cooperativa, che possiedono i seguenti requisiti:

- a) la residenza in Italia [...] o in uno degli Stati membri dell'Unione europea in Stati aderenti all'accordo sullo spazio economico europeo, purchè abbiano una sede produttiva o una filiale in Italia;*
- b) la certificazione dell'ultimo bilancio e dell'eventuale bilancio consolidato redatto da un revisore contabile o da una società di revisione iscritti nel registro dei revisori contabili;*
- c) le loro azioni non sono quotate in un mercato regolamentato;*
- d) l'assenza di iscrizione al registro speciale previsto all'articolo 25, comma 8, del decreto-legge 18 ottobre 2012, n. 179, convertito, con modificazioni, dalla legge 17 dicembre 2012, n. 221;*

³ <https://www.mise.gov.it/index.php/it/impresa/competitivita-e-nuove-imprese/start-up-innovative/start-up-act-normativa>

⁴ Numero al 05 Ottobre 2020, ma in continuo aggiornamento: <http://startup.registroimprese.it/isin/home>

e) *almeno due dei seguenti requisiti:*

1) volume di spesa in ricerca, sviluppo e innovazione in misura uguale o superiore al 3 per cento della maggiore entità fra costo e valore totale della produzione della PMI innovativa. [...];

2) impiego come dipendenti o collaboratori a qualsiasi titolo, in percentuale uguale o superiore al quinto della forza lavoro complessiva, di personale in possesso di titolo di dottorato di ricerca o che sta svolgendo un dottorato di ricerca presso un'università italiana o straniera, oppure in possesso di laurea e che abbia svolto, da almeno tre anni, attività di ricerca certificata presso istituti di ricerca pubblici o privati, in Italia o all'estero, ovvero, in percentuale uguale o superiore a un terzo della forza lavoro complessiva, di personale in possesso di laurea magistrale [...];

3) titolarità, anche quali depositarie o licenziatarie di almeno una privativa industriale, relativa a una invenzione industriale, biotecnologica, a una topografia di prodotto a semiconduttori o a una nuova varietà vegetale ovvero titolarità dei diritti relativi ad un programma per elaboratore originario registrato presso il Registro pubblico speciale per i programmi per elaboratore, purchè tale privativa sia direttamente afferente all'oggetto sociale e all'attività di impresa.

Come è possibile notare, i requisiti per le PMI innovative hanno il medesimo obiettivo del caso delle startup, cioè facilitare e supportare l'innovazione e lo sviluppo tecnologico, infatti hanno a che fare con spese in ricerca e sviluppo, la qualificazione del personale e la proprietà intellettuale.

Le imprese che sono in possesso dei requisiti richiesti possono ottenere lo status di startup o PMI innovativa registrandosi nelle apposite sezioni speciali del Registro delle imprese e, dalla data di iscrizione, godere dei benefici derivanti da tale qualifica.

1.1.1.2. Agevolazioni

Nell'ordinamento italiano vi sono quindi una serie di agevolazione per le startup innovative, alcune delle quali sono ampliate anche alle PMI innovative. Inoltre, con il Decreto-legge del 19 maggio 2020 n. 34 (cd. Decreto "Rilancio"), sono state introdotte ulteriori misure a supporto e sostegno dell'ecosistema delle startup innovative.

Vengono in seguito elencate e analizzate le principali agevolazioni per le startup innovative previste dal Ministero dello Sviluppo Economico:

- Modalità di costituzione digitale e gratuita⁵: con il Decreto del Ministro dello Sviluppo Economico del 17 febbraio 2016, le startup innovative hanno la possibilità di redigere atto costitutivo e statuto con una nuova procedura, avvalendosi di un modello standard tipizzato e convalidandone il contenuto mediante la firma digitale. Inoltre, dal 22 giugno 2017 le startup costituite online possono utilizzare la stessa procedura anche per le modifiche successive degli atti fondativi. Tale modalità di costituzione però è disponibile esclusivamente per le startup costituite in forma di s.r.l.
- Incentivi all'investimento nel capitale di startup innovative⁶: dal 1° gennaio 2017 gli investitori che effettuano investimenti in capitale di rischio di startup innovative hanno a disposizione un importante sgravio fiscale, condizionato al mantenimento della partecipazione per un minimo di 3 anni. In particolare, l'incentivo è esercitabile in forma automatica in sede di dichiarazione dei redditi e vale sia in caso di investimenti diretti in startup e PMI innovative, sia indiretti tramite OICR (Organismi di Investimento Collettivo del Risparmio) e altre società che investono prevalentemente in startup e PMI innovative. L'incentivo all'investimento si traduce in:
 - o Una detrazione dall'imposta lorda Irpef pari al 30% dell'ammontare investito, fino ad un massimo di 1 milione di €, per le persone fisiche;
 - o Deduzione dall'imponibile Ires pari al 30% dell'ammontare investito, fino ad un massimo di 1,8 milioni di €, per le persone giuridiche.
- Accesso gratuito e semplificato al fondo garanzia per le PMI⁷: da settembre 2013 le startup innovative iscritte al Registro delle imprese possono ottenere una garanzia sul credito bancario da parte del Fondo di Garanzia per le PMI che copre fino all'80% di ciascuna operazione, per un massimo di 2,5 mln €. Tale garanzia è concessa in forma automatica, prioritaria e gratuita. Cioè il Fondo non esegue alcuna valutazione in merito ai dati di bilancio della startup, affidandosi alla due diligence effettuata dall'istituto di credito che ha in carico l'operazione, inoltre le istanze provenienti da startup innovative o incubatori certificati vengono valutate più velocemente rispetto

⁵ Art 4 comma 10-bis DL 24 gennaio 2015; Decreto 17 febbraio 2016

⁶ Art 29 DL 179/2012; Legge di Bilancio 2017 art 1 comma 66; Decreto Ministeriale 7 maggio 2019

⁷ Art 30 comma 6 DL 179/2012

a quelle ordinarie e non sono previsti costi per l'accesso al Fondo. Tale facilitazione di accesso al credito è possibile anche per le PMI innovative ma con alcune differenze.

- Smart&Start Italia⁸: si tratta del principale programma di finanziamento agevolato a livello nazionale, nato con l'obiettivo di sostenere la nascita e lo sviluppo delle startup innovative. Prevede l'erogazione di un finanziamento a tasso zero per progetti di sviluppo imprenditoriale con un programma di spesa di importo compreso tra 100 mila e 1,5 milioni di €. Il finanziamento copre fino all'80% delle spese ammissibili, percentuale che può arrivare al 90% se la startup è costituita interamente da donne e/o da giovani sotto i 36 anni, oppure se tra i soci è presente un esperto con titolo di dottore di ricerca italiano (o equivalente) che lavora all'estero e vuole rientrare in Italia. Le startup innovative di alcune regioni, inoltre, possono godere di un contributo a fondo perduto pari al 30% del mutuo.
- I servizi dell'Agenzia ICE⁹: alle startup vengono offerti servizi di assistenza in materia normativa, societaria, fiscale, immobiliare, contrattualistica e creditizia, semplicemente registrandosi gratuitamente sul sito dell'Agenzia ICE. Le startup innovative hanno diritto ad uno sconto del 30% sull'acquisto di beni e servizi a catalogo. Inoltre, l'Agenzia che raggiungerà la soglia di 1.000,00€ di spesa per i servizi a catalogo acquistati nel corso dell'anno solare, avrà diritto ad uno sconto del 10% sul costo dei servizi nell'anno successivo.
- Trasformazione in PMI innovativa senza soluzione di continuità¹⁰: le startup innovative che continuano a mantenere i requisiti di innovatività, possono trasformarsi in PMI innovative passando dalla sezione speciale del Registro delle imprese dedicata alle startup innovative a quella delle PMI innovative, senza perdere il diritto ai benefici.
- Esonero da diritti camerali e imposta di bollo¹¹: le startup innovative sono esonerate dal pagamento dell'imposta di bollo, dei diritti di segreteria e del diritto annuale dovuto in favore delle Camere di Commercio nel momento di iscrizione al Registro delle imprese.

⁸ Decreto MISE 30 agosto 2019 e Decreto MISE 24 settembre 2014 – Smart&Start;
<https://www.initalia.it/cosa-facciamo/creiamo-nuove-aziende/smartstart-italia>

⁹ DL 179/2012

¹⁰ Art 4 DL 3/2015

¹¹ Art 26 comma 8 DL 179/2012

- Raccolta di capitali tramite campagne di equity crowdfunding¹²: dal 2013 l'Italia ha introdotto la possibilità, per le startup innovative, di raccogliere capitale di rischio attraverso piattaforme di equity crowdfunding. Questo è stato regolamentato attraverso la creazione di un apposito registro di portali online autorizzati e la possibilità è stata successivamente estesa anche alle PMI innovative, agli OICR e alle società di capitali che investono prevalentemente in startup e PMI innovative e infine anche a tutte le piccole e medie imprese italiane.
- Deroghe alla disciplina societaria ordinaria¹³: alle startup innovative costituite in forma di s.r.l. è concessa una gestione societaria flessibile. Possono creare delle categorie di quote dotate di particolari diritti (ad esempio che non attribuiscono diritto di voto o che attribuiscono diritto di voto in misura non proporzionale alla partecipazione); possono effettuare operazioni sulle proprie quote; possono emettere strumenti finanziari partecipativi o offrire al pubblico quote di capitale.
- Disciplina del lavoro flessibile¹⁴: secondo quanto stabilito dal D.L. 87/2018, le startup innovative fanno riferimento alla disciplina dei contratti a tempo determinato prevista dal Decreto legislativo 81/2015. Quindi la startup innovativa può assumere personale a tempo determinato per un massimo di 24 mesi, arco temporale in cui i contratti possono anche essere di più breve durata e rinnovati più volte, come previsto all'art 21 del D.L. 179/2012.
- Remunerazione attraverso strumenti di partecipazione al capitale¹⁵: le startup innovative e gli incubatori certificati hanno la possibilità di remunerare i propri collaboratori con strumenti di partecipazione al capitale sociale (ad esempio stock option), e i fornitori di servizi esterni attraverso schemi di work for equity. Inoltre, il reddito derivante dall'assegnazione di tali strumenti non concorre alla formazione della base imponibile né a fini fiscali né contributivi. La retribuzione dei lavoratori inoltre è composta da una parte fissa e una variabile e tali parti possono essere stabilite in totale autonomia dalle parti, mantenendo un minimo previsto dai contratti collettivi di categoria. Le componenti fisse e variabili della retribuzione possono essere concordate tenendo conto dell'efficienza e redditività dell'impresa, della

¹² Art 30 commi 1-5 DL 179/2012

¹³ Art 26 DL 179/2012

¹⁴ Art 21 comma 3 e art 23 comma 2 DL 179/2012

¹⁵ Art 26, 27, 28 DL 179/2012

produttività del lavoratore o del gruppo di lavoro o sulla base di altri obiettivi concordati tra le parti.

- Maggiore facilità nella compensazione dei crediti IVA¹⁶: per le startup innovative si applica l'esonero dall'obbligo di apposizione del visto per la compensazione dei crediti IVA fino a 50.000€, comportando così per l'impresa benefici in termini di liquidità.
- Proroga del termine per la copertura delle perdite: in caso di perdite di esercizio che comportino una riduzione del capitale aziendale oltre un terzo, in deroga al Codice civile, il termine entro il quale la perdita deve risultare diminuita a meno di un terzo viene posticipato al secondo esercizio successivo, invece che al primo esercizio successivo. Inoltre, in caso di riduzione del capitale per perdite al di sotto del minimo legale, l'assemblea, in alternativa a quanto stabilito per le società ordinarie a cui è imposta l'immediata riduzione del capitale sociale e il suo conseguente aumento ad una cifra non inferiore al minimo legale oppure la trasformazione della società, può deliberare il rinvio della decisione al momento della chiusura dell'esercizio successivo.
- Deroga alla disciplina sulle società di comodo e in perdita sistematica¹⁷: le startup innovative, in caso siano in perdita fiscale sistematica, evitano di essere sottoposte all'obbligo di detenere un reddito minimo o una base imponibile minima ai fini Irap o altre misure imposte dalla disciplina delle società di comodo e delle società in perdita sistematica¹⁸.
- "Fail Fast"¹⁹: stabilisce che in caso di insuccesso, le startup innovative possono contare su procedure più rapide e meno gravose rispetto a quelle ordinarie per concludere le proprie attività. In particolare, esse sono assoggettate in via esclusiva alla procedura di composizione della crisi da sovra-indebitamento e di liquidazione del patrimonio, con l'esonero dalle procedure di fallimento, concordato preventivo e liquidazione coatta amministrativa. Dunque, le startup innovative non possono fallire e hanno accesso a procedure semplificate per la composizione della crisi al fine di ridurre i tempi di liquidazione giudiziale e limitare gli oneri connessi al fallimento.

¹⁶ Art 26 comma 1 DL 179/2012

¹⁷ Art 26 comma 4 DL 179/2012

¹⁸ Art 30 Legge 23 dicembre 1994, n. 74; Art 2 D.L. 13 agosto 2011, n. 138

¹⁹ Art 31 DL 179/2012

Con il Decreto “Rilancio”, Decreto-legge del 19 maggio 2020 n.34, sono state introdotte ulteriori misure per il rafforzamento e il sostegno dell’ecosistema delle startup innovative. Tali misure riguardano principalmente incentivi per investimenti in startup innovative e altre agevolazioni per favorire la crescita di queste imprese innovative. Sono previsti 10 milioni di € come contributi a fondo perduto per acquistare servizi da parte di incubatori, acceleratori, innovation hub, business angels per lo sviluppo delle imprese innovative; sono stati assegnati 200 milioni di € come risorse aggiuntive al Fondo di sostegno al venture capital per sostenere gli investimenti in capitale; è stata riservata una quota di 200 milioni di euro per l’erogazione di garanzie in favore delle startup e PMI innovative; sono stati introdotti degli incentivi per persone fisiche all’investimento in startup innovative; è stato introdotto il programma Investor Visa per cui sono state dimezzate le soglie minime di investimento in startup innovative e società di capitali italiane. Inoltre sono state presentate altre misure in sostegno delle startup e PMI innovative come l’estensione del credito d’imposta in ricerca e sviluppo per soggetti che commissionano tali attività a startup innovative, o, ancora, la proroga di 12 mesi per il termine di permanenza nella sezione speciale del registro delle imprese, o, infine, l’estensione delle agevolazioni previste dal decreto del Ministro dello sviluppo economico del 24 settembre 2014 riferite alle startup innovative localizzate nel territorio del cratere sismico aquilano.

1.2. Diversità e innovazione

Un fattore da tenere in considerazione quando si parla di innovazione e prestazioni finanziarie di un’impresa è la diversità. Molti studi infatti hanno dimostrato come aumentare la diversità nei team di leadership all’interno di un’impresa porti ad un maggior profitto legato all’innovazione e a prestazioni finanziarie migliori. Ne è un esempio uno studio pubblicato dalla BCG (Boston Consulting Group) che ha riscontrato una forte correlazione statisticamente significativa tra la diversità del team di gestione e le revenues da innovazione (Lorenzo R. , Voigt, Tsusaka, Krentz, & Abouzahr, 2018). Le imprese che hanno una diversità nel team di leadership superiore alla media hanno raggiunto ricavi da innovazione maggiori rispetto alle imprese con diversità inferiore alla media. In particolare, nel 2017 le prime hanno avuto in media ricavi da innovazione pari al 45% del fatturato, contro il 26% delle seconde. In un ambiente sempre più dinamico, l’innovazione gioca un ruolo determinante nella presenza sul mercato e le imprese che prendono iniziative a favore della diversità ottengono risultati migliori anche sul piano finanziario. Tali organizzazioni infatti

hanno raggiunto, sempre nel 2017, margini EBIT superiori di 9 punti percentuali rispetto a quelli delle aziende che hanno una percentuale inferiore alla media di diversità all'interno dei team di leadership. Inoltre, dallo studio della BCG emerge anche come cambiamenti relativamente piccoli nella composizione del management di un'impresa possano avere un impatto significativo in termini di performance finanziaria.

Un ulteriore studio della BCG, "Diversity at work", afferma come la diversità sia "fondamentale per il funzionamento e la sopravvivenza di qualsiasi organismo o sistema adattativo complesso, inclusa un'organizzazione" (Tsusaka, Reeves, Hurder, & Harnoss, 2017). Viene detto infatti:

The ability to thrive in the face of uncertainty and change – resilience and adaptability - depends to a large extent on diversity.

La diversità è una ricchezza che consente di rispondere più velocemente al cambiamento, evolversi ed imparare, rappresenta un enorme potenziale per tutte le imprese ed è fondamentale che le organizzazioni prestino attenzione a quei fattori che possano consentire alla diversità di prosperare all'interno dell'organizzazione stessa.

La diversità quindi può migliorare le prestazioni delle organizzazioni e questo si è dimostrato essere tanto più vero per quelle imprese che pongono maggiore enfasi sulla tecnologia digitale e che si affidano in maniera preponderante alla creatività e all'innovazione. Il legame tra diversità e innovazione infatti è ancora più forte se un'azienda investe nel digitale (Lorenzo R. , Voigt, Tsusaka, Krentz, & Abouzahr, 2018).

1.2.1. Dimensione di genere

Anche se i concetti di diversità stanno guadagnando spazio nelle organizzazioni, la diversità nelle imprese continua ad essere difficilmente praticata. In particolare, uno dei temi che suscita molto interesse e attenzione negli anni recenti è quello della dimensione di genere. Pur essendo il tema della dimensione di genere all'interno delle organizzazioni molto dibattuto, la proporzione delle donne leader aziendali è ancora decisamente bassa rispetto ai colleghi uomini. Secondo stime del World Economic Forum il divario globale di genere impiegherà quasi un secolo per colmarsi, a meno che il progresso non acceleri (Global Gender Gap Report 2020). E se è vero che la diversità porta a miglioramenti in termini di innovazione e prestazioni finanziarie, le imprese in questo modo stanno perdendo potenziali guadagni. Dallo studio "The mix that matters. Innovation Through diversity", pubblicato

dalla BCG, emerge come, per le imprese considerate, quelle che avevano una maggiore percentuale “gender diversity” al loro interno abbiano ottenuto il 34% delle revenues dall’innovazione di prodotti e servizi negli ultimi tre anni, rispetto al 25% delle imprese con una minore presenza femminile. La stessa ricerca suggerisce una correlazione positiva tra la percentuale di manager donne e quella che viene chiamata “innovazione disruptive”, cioè un particolare tipo di innovazione nella quale i nuovi prodotti, servizi o business model sostituiscono completamente quelli che esistevano prima.

Altri studi riguardo la parità di genere hanno portato alla luce come questa farebbe aumentare i posti di lavoro e la produttività del paese. Report dell’Unione Europea sulla parità di genere²⁰ affermano che entro il 2050 il miglioramento della parità di genere dovrebbe portare ad un aumento del PIL pro capite dell’UE compreso tra il 6,1 e il 9,6% che corrisponderebbe ad un aumento del PIL da 1,95 a 3,15 trilioni di euro. Proprio per queste motivazioni l’Unione Europea afferma che “nel mondo degli affari, in politica e nella società nel suo complesso potremo raggiungere il nostro pieno potenziale solo utilizzando tutti i nostri talenti e la nostra diversità” e, coerentemente con ciò, ha messo in atto una serie di direttive riguardanti la parità tra donne e uomini sul luogo di lavoro, nel lavoro autonomo, nell’accesso a beni e servizi, nella sicurezza sociale e ha creato un piano giuridico europeo che garantisce un’ampia protezione dalle discriminazioni.

Per quanto riguarda l’Italia, dai dati della Consob emerge come nel 2008 solo il 44% delle società quotate avesse una donna nel Board e meno del 6% delle donne avesse una posizione nel Consiglio di Amministrazione di una società. Negli ultimi anni però, diversi paesi hanno adottato delle norme o iniziative di autoregolamentazione al fine di favorire una maggiore partecipazione delle donne alla vita societaria, partendo dalla tesi che una più diffusa presenza femminile possa avere effetti positivi sulle performance della società stessa. Dal 2010 la Commissione Europea ha annunciato iniziative per promuovere la presenza femminile all’interno dei ruoli dirigenziali e anche l’Italia ha introdotto misure coerenti. Nel 2011 infatti è stata adottata la Legge 120 che impone alle società quotate un equilibrio tra i generi nel momento di elezione degli amministratori. Infatti, il genere meno rappresentato deve ottenere almeno un terzo degli amministratori eletti (le cosiddette “quote rosa”), con

²⁰ <https://eige.europa.eu/gender-mainstreaming/policy-areas/economic-and-financial-affairs/economic-benefits-gender-equality>

sanzioni da 100 mila euro fino ad un milione di euro per le società che non rispettano tale composizione. Nella normativa si legge infatti:

Lo statuto prevede, inoltre, che il riparto degli amministratori da eleggere sia effettuato in base a un criterio che assicuri l'equilibrio tra i generi. Il genere meno rappresentato deve ottenere almeno un terzo degli amministratori eletti. Tale criterio di riparto si applica per tre mandati consecutivi. Qualora la composizione del consiglio di amministrazione risultante dall'elezione non rispetti i criteri di riparto previsto dal presente comma, la Consob diffida la società interessata affinché si adegui a tale criterio entro il termine massimo di quattro mesi dalla diffida. In caso di inottemperanza alla diffida, la Consob applica una sanzione amministrativa pecuniaria da euro 100.000 a euro 1.000.000, secondo criteri e modalità stabiliti con proprio regolamento e fissa un nuovo termine di tre mesi ad adempiere. In caso di ulteriore inottemperanza rispetto a tale nuova diffida, i componenti eletti decadono dalla carica. Lo statuto provvede a disciplinare le modalità di formazione delle liste ed i casi di sostituzione in corso di mandato al fine di garantire il rispetto del criterio di riparto previsto dal presente comma. [...] Le disposizioni del presente comma si applicano anche alle società organizzate secondo il sistema monistico.

Nello studio del 2018, “Boardroom gender diversity and performance of listed companies in Italy”, gli autori analizzano l’impatto che tale legge ha avuto sulla composizione e le caratteristiche dei CdA nelle organizzazioni e sulle performance delle imprese (Bruno, Ciavarella, & Linciano, 2018). Emerge da un lato come la legge abbia avuto un effetto significativo sulla percentuale di donne nei ruoli dirigenziali: alla fine del 2010 la percentuale di donne dei Board era inferiore al 7% mentre nel 2017 ha raggiunto i 33,6% e questa percentuale è in crescita. Inoltre, la legge ha avuto un impatto anche sulla diversità dei Board in senso più ampio, andando a modificarne alcune caratteristiche come il livello medio di istruzione, l’età e il profilo professionale, incrementando così la diversità all’interno dello stesso. Infatti, l’ingresso di nuove amministratrici nel Board delle società ha portato anche ad una riduzione dell’età media e ad un incremento di diversità in termini di background professionale e livello di istruzione. D’altro lato, per quanto riguarda le performance finanziarie considerate (ROS, ROA, ROE, ROIC), lo studio, che ha utilizzato un dataset composto da tutte le società italiane quotate nel periodo 2008-2016, non ha rilevato risultati statisticamente significativi utilizzando modelli econometrici statici. Utilizzando invece modelli dinamici, emerge come sia determinante la presenza di una

massa critica di donne nei Board delle società perché riescono ad impattare positivamente sui risultati delle imprese. Infatti, quando la percentuale di donne supera il 17-20% si assiste ad un effetto positivo su tutte le misure di performance finanziarie considerate, coerentemente con la teoria della massa critica. Lo stesso risultato è stato ottenuto dallo studio della BCG in collaborazione con l'Università Tecnica di Monaco, dove emerge come i ricavi da innovazione crescono quando l'impresa presenta una percentuale di manager donne superiore al 20% (Lorenzo R. , et al., 2017).

1.2.1.1. Dimensione di genere nel mondo del lavoro

La Commissione Europea afferma che l'aumento della partecipazione delle donne al mercato del lavoro abbia un impatto positivo sull'economia. Anche se negli ultimi anni si è assistito ad un notevole aumento delle donne lavoratrici e il tasso di occupazione femminile stia crescendo, molte donne continuano a trovare ostacoli nell'accesso e nella permanenza al mercato del lavoro. Secondo i dati Eurostat del 2018 il tasso di occupazione delle donne in Europa è decisamente inferiore a quello degli uomini: 63% contro 74%, e quasi un terzo delle donne occupate lavora part-time. Il dato è inferiore alla media per quanto riguarda l'Italia, con una percentuale di occupazione femminile del 49,5% e maschile del 67,6%. Inoltre, gli uomini occupano generalmente posizioni occupazionali più elevate delle donne. Infatti, meno di un terzo dei manager nell'Ue erano donne e, in particolare, l'Italia era uno dei paesi con percentuale minore, circa il 27%. In Europa si sta assistendo comunque ad un aumento dei tassi di occupazione e anche l'Italia segue questo trend con una crescita del tasso di occupazione femminile e una riduzione del divario di genere che è diminuito dal 41% (1977) al 18% (2018)²¹. Tuttavia, anche considerando questo movimento positivo, il divario di genere in Italia resta tra i maggiori in Europa (la media europea si assesta infatti intorno al 10%).

Le analisi Istat riguardanti i livelli di istruzione raggiunti e il rapporto scuola-lavoro mettono in luce come le donne abbiano livelli di istruzione più elevati rispetto ai loro pari uomini tuttavia si registra una differenza notevole, a loro sfavore, dei tassi di occupazione una volta conclusi gli studi. Al 2019 le donne con almeno un diploma sono il 64,5%, contro il 59,8% degli uomini. Questo è dovuto anche alla crescita del livello di istruzione femminile più veloce rispetto a quella maschile: in 5 anni la quota delle donne almeno diplomate è aumentata di 3,5 punti rispetto al 2,2 degli uomini (Livelli di istruzione e ritorni

²¹ Dati Istat: <https://www.istat.it/>

occupazionali, 2019). In Italia, circa 1 giovane su 100 tra i 25 e i 34 anni ha conseguito un titolo di dottorato e il divario di genere è a favore delle donne che rappresentano il 54% circa dei dottori di ricerca. Nonostante ciò sono le donne ad avere maggiore difficoltà in termini occupazionali. Infatti, solo il 65,7% delle donne svolge mansioni di ricerca e sviluppo, contro il 74,4% degli uomini e inoltre si percepisce un ampio divario di genere anche nel reddito. Il reddito netto mensile percepito a sei anni dal conseguimento del titolo è di 1610 euro per le donne, mentre di 1983 euro per gli uomini, con un divario medio di 373 euro. E questo divario si rileva anche per i laureati, arrivando a 233 euro per laureati del primo livello e 275 per quelli di secondo livello, in entrambi i casi considerando il livello di reddito netto mensile a 3 anni dal conseguimento del titolo (Sabadini, 2020). Si parla in questi casi di svantaggio retributivo del genere femminile, oppure di “pay gap”, indicante la differenza di retribuzione tra uomini e donne a parità di mansioni e ruolo gerarchico.

Indagini dell’Istat sull’inserimento professionale evidenziano come per le donne sia molto più complesso trovare un lavoro adeguato rispetto al percorso di istruzione che hanno seguito. Le laureate di primo livello che svolgono una professione consona al loro livello di istruzione, a quattro anni dal conseguimento del titolo, sono solo il 67%, mentre per gli uomini tale percentuale è maggiore e raggiunge il 79%.

Sebbene le donne siano in possesso di livelli educativi più elevati, esse entrano in azienda in posizioni occupazionali minori rispetto ai colleghi uomini e raggiungono posizioni gerarchicamente inferiori rispetto ad essi. Tali fenomeni prendono solitamente il termine di “sottoinquadramento” e “discriminazione verticale” o “glass ceiling”. Nel dettaglio, per “sottoinquadramento” si intende quel fenomeno per cui spesso le donne che trovano occupazione si trovano ad occupare un posto di lavoro che richiede minori competenze rispetto a quelle possedute, mentre con i termini “discriminazione verticale” e “glass ceiling” si identifica la difficoltà del genere femminile di “rompere il soffitto di cristallo” e salire i gradini della gerarchia aziendale per occupare posizioni ai vertici di un’organizzazione.

Un’indagine condotta da Emanuela Sala nell’ambito di una ricerca in collaborazione tra il Dipartimento di sociologia e Ricerca Sociale dell’Università Milano-Bicocca e Manageritalia Milano, fa emergere come “le posizioni delle donne nelle professioni di impegno superiore restano caratterizzate da una complessiva fragilità. Ai vertici aziendali continuano a sedere per lo più uomini. I percorsi di carriera delle donne sono più accidentati, il loro potere decisionale minore” e questo accade “nonostante i livelli di istruzione, le

capacità, le competenze e la determinazione siano uguali, e non di rado maggiori, rispetto a quelli dei colleghi dell'altro sesso" (Sala, 2004). Dalla ricerca condotta su un campione di manager iscritti all'associazione Manageritalia Milano emerge come le donne siano in possesso di credenziali educative più qualificate dei colleghi uomini e anche di un migliore curriculum scolastico. Nonostante le donne siano favorite all'uscita dal percorso scolastico, gli uomini sembrano però partire nel mondo del lavoro con posizioni iniziali migliori. La ricerca mette in evidenza inoltre come ci sia una differenza per quanto riguarda le caratteristiche aziendali: le dirigenti, infatti, lavorano prevalentemente nel settore dei servizi mentre gli uomini sono principalmente concentrati nel settore commerciale. In aggiunta, si assiste ad un'elevata segregazione orizzontale all'interno delle aziende: funzioni come "risorse umane, "relazioni esterne", "amministrazione, finanza e controllo" risultano essere tipicamente femminili, mentre "direzione generale" o "funzione di divisione" risultano essere ambiti principalmente maschili. Per completare il quadro, in questo studio emerge anche come le donne siano sottorappresentate nei vertici aziendali e come i dirigenti uomini abbiano più probabilità di ricoprire la carica di "presidente", "amministratore delegato" e "direttore generale" rispetto alle colleghe donne. La presenza femminile all'interno delle aziende sembra quindi essere collocata prevalentemente nelle posizioni inferiori dell'organigramma aziendale, in settori e aree professionali definiti "femminilizzati" e non siano parte integrante della strategia di lungo periodo di un'azienda. Dallo stesso studio emerge infatti come solo il 33% delle manager, contro il 48% dei manager, prenda parte alla definizione delle strategie aziendali.

Riassumendo quanto evidenziato in questo paragrafo quindi, sembra che le donne raggiungano risultati accademici migliori rispetto ai colleghi uomini, abbiano un tasso di occupazione inferiore (anche se sta salendo più rapidamente rispetto al tasso di occupazione maschile), partano nel mondo del lavoro da posizioni iniziali inferiori, siano concentrate in settori e funzioni aziendali più "femminilizzati", siano sotto rappresentate ai livelli dirigenziali avendo quindi un potere decisionale contenuto e infine percepiscano in media un reddito inferiore rispetto agli uomini.

Analizzando i fattori che complicano l'ingresso nel mondo del lavoro e la crescita professionale, Emanuela Sala raggruppa le opinioni delle donne identificando come determinante la difficile conciliazione di responsabilità professionali e familiari, concetto confermato anche nel report Istat del 2020 sulle "Misure a sostegno della partecipazione delle donne al mercato del lavoro e per la conciliazione delle esigenze di vita e di lavoro".

In particolare, la questione della maternità risulta essere centrale: l'11% delle donne che ha avuto almeno un figlio nella vita non ha mai lavorato per prendersi cura dei figli, il tasso di occupazione delle madri è più basso di quello delle donne senza figli e la nascita dei figli comporta spesso l'interruzione nell'attività lavorativa delle donne anche a causa della quota maggiore di carico di lavoro familiare svolto dalla donna nella coppia.

1.2.1.2. Imprenditoria femminile

All'interno del tema delle donne nel mondo del lavoro, particolare rilievo lo assume il concetto di imprenditoria femminile. Se con la Legge 120/2011 si è cercato di creare equilibrio tra i generi negli organi di controllo delle società quotate, già molti anni prima si è provato a porre le basi per permettere alle donne non solo di entrare nel mondo del lavoro in maniera sempre più preponderante, ma anche diventare loro stesse imprenditrici. Al fine di “promuovere l'uguaglianza sostanziale e le pari opportunità per uomini e donne nell'attività economica e imprenditoriale” il 25 febbraio 1992 è stata introdotta la Legge n. 215 contenente una serie di azioni a favore dell'imprenditorialità femminile. La legge dà una definizione di imprese femminili dicendo che:

Possono accedere ai benefici della legge:

- *le società cooperative e le società di persone, costituite in misura non inferiore al 60 per cento da donne, le società di capitali le cui quote di partecipazione spettino in misura non inferiore ai due terzi a donne e i cui organi di amministrazione siano costituiti per almeno i due terzi da donne, nonché le imprese individuali gestite da donne, che operino nei settori dell'industria, dell'artigianato, dell'agricoltura, del commercio, del turismo e dei servizi;*
- *le imprese, o i loro consorzi, le associazioni, gli enti, le società di promozione imprenditoriale anche a capitale misto pubblico e privato, i centri di formazione e gli ordini professionali che promuovono corsi di formazione imprenditoriale o servizi di consulenza e di assistenza tecnica e manageriale riservati per una quota non inferiore al 70 per cento a donne.*

Da un rapporto di Unioncamere del 2020 emerge che le imprese femminili negli ultimi 5 anni sono cresciute ad un ritmo molto più intenso rispetto a quelle maschili e la Ministra per le pari opportunità e la famiglia, Elena Bonetti, afferma che “l'imprenditorialità femminile è uno dei settori strategici da promuovere, sia per lo sviluppo del paese che per il raggiungimento di un pieno empowerment femminile anche nel contesto lavorativo” (Imprese: una su 5 al femminile ma la pandemia ne ha bloccato la rincorsa, 2020). Infatti,

tali aziende hanno contribuito per il 75% dell'incremento complessivo di tutte le imprese in Italia, pari a +50.784 unità, crescendo anche molto in quelli che sono considerati i settori più innovativi (attività professionali scientifiche e tecniche, informatica e telecomunicazioni).

Con la Legge 215/92 sono state introdotte una serie di agevolazioni per le imprese femminili, accompagnate dall'istituzione del "Comitato per l'Imprenditorialità femminile" e anche negli anni successivi sono state introdotte ulteriori misure volte a promuovere l'imprenditorialità femminile in modo da permettere a sempre più donne di entrare nel mondo del lavoro o sviluppare la propria attività.

1.2.1.3. Politiche e agevolazioni per l'imprenditoria femminile

La prima grande azione per l'imprenditoria femminile è rappresentata proprio dalla Legge 215/1992 che disciplina l'erogazione dei contributi a fondo perduto e i finanziamenti a tasso agevolato per le imprese che rispettano i requisiti. Le opportunità per le imprese femminili elencate nella norma sono volte a facilitare l'accesso al credito. Si parla infatti di agevolazioni concesse per il 50% sottoforma di contributo in conto capitale e per il restante 50% sotto forma di finanziamento ad un tasso di interesse agevolato pari allo 0,50% annuo. Le agevolazioni sono ammissibili per spese relative all'avvio di una nuova attività, l'acquisto di un'attività preesistente o la realizzazione di un progetto aziendale innovativo qualora esistesse già l'impresa. Invece per le iniziative di acquisto di servizi reali (servizi destinati all'aumento della produttività, all'innovazione organizzativa, al trasferimento di tecnologie, alla ricerca di nuovi mercati, all'acquisizione di nuove tecniche di produzione o allo sviluppo di sistemi di qualità) la misura di agevolazione è pari al 30% delle spese sostenute. Infine, per le aree territoriali svantaggiate questi contributi possono salire fino al 60% il primo e al 40% il secondo. Sia per quanto riguarda la prima tipologia di spese, quelle per l'avvio o l'acquisto di attività o progetti innovativi, sia per la seconda tipologia di spese riguardanti l'acquisizione di servizi reali, la Legge indica nel dettaglio quelle che sono le spese coperte da questi contributi e le modalità di richiesta dei contributi stessi.

Nel 1999 è stato anche firmato il primo protocollo di intesa tra Unioncamere e il Ministero dello sviluppo economico, rinnovato poi nel 2003 e nel 2013, al fine di promuovere l'istituzione dei Comitati per l'imprenditoria femminile presso tutte le Camere di commercio²². I Comitati sono istituzioni che hanno il compito di contribuire alla diffusione

²² <http://www.imprenditoriafemminile.camcom.it/P42A0C0S40/Comitati-per-l-imprenditoria-femminile.htm>

della cultura imprenditoriale tra le donne e mettere in luce quelle che sono le principali problematiche che riguardano lo sviluppo economico locale al fine di promuovere iniziative per favorire lo sviluppo dell'imprenditoria femminile su tutto il territorio italiano.

La Legge 215/1992 è stata poi abrogata dal D.L. 83/2012 e nel 2013 il governo ha avviato un'attività di promozione dell'imprenditoria femminile attraverso strumenti innovativi che hanno l'obiettivo di facilitare l'accesso al credito. Il dipartimento per le pari opportunità del governo ha introdotto due principali strumenti per sostenere le imprenditrici²³:

- Accesso semplificato agli strumenti del Fondo centrale di garanzia per le PMI: le imprese che soddisfano i requisiti previsti dalla legge 215/1992 e le lavoratrici autonome (comprese le libere professioniste) possono avere accesso alla Sezione Speciale nell'ambito del Fondo centrale di garanzia per le PMI. Tale accesso permette di ottenere in modalità semplificate fino all'80% del finanziamento richiesto, per un importo massimo di 2,5 milioni di euro, a copertura di operazioni finanziarie finalizzate all'attività di impresa o alla libera professione. Una quota della dotazione della sezione speciale è inoltre riservata alle startup femminili. Attualmente la dotazione completa della Sezione Speciale è pari a 34 milioni di euro. Le agevolazioni previste per le imprese femminili prevedono inoltre l'esenzione dal versamento della commissione una tantum al Fondo, la possibilità di prenotare direttamente la garanzia attraverso l'invio di apposito modulo al Gestore del Fondo tramite posta o fax e la priorità di istruttoria e delibera da parte del Comitato di gestione del Fondo.
- Protocollo d'Intesa per lo sviluppo e la crescita dell'imprenditorialità e dell'autoimpiego femminili che prevede anche un piano a sostegno dell'accesso al credito concordato con l'Associazione Bancaria Italiana e altre associazioni di categoria²⁴: Il protocollo, sottoscritto il 4 giugno 2014, prevede un piano di interventi a sostegno dell'accesso al credito delle imprese femminili e delle lavoratrici autonome, che le banche e gli intermediari finanziari aderenti si sono impegnati ad attuare. Le banche e gli intermediari finanziari che aderiscono si impegnano a:

²³ <http://imprenditricioggi.governo.it/opportunita.html>

²⁴ <http://www.pariopportunita.gov.it/materiale/protocollo-dintesa-per-lo-sviluppo-e-la-crescita-dellimprenditorialita-e-dellauto-impiego-femminili/>

- *costituire uno specifico plafond dedicato alle iniziative previste dal Protocollo medesimo, impegnandosi a renderlo operativo entro 60 giorni dall'invio all'ABI del modulo di adesione.*
- *istituire un numero telefonico per fornire servizi di consulenza alle imprese femminili, eventualmente realizzando una specifica sezione dedicata a tali imprese sul proprio sito internet;*
- *concedere finanziamenti a condizioni competitive rispetto alla normale offerta in relazione ad operazioni simili e con lo stesso grado di rischio; i finanziamenti potranno, tra l'altro, beneficiare della garanzia della Sezione speciale "Presidenza del Consiglio dei Ministri-Dipartimento per le pari opportunità" del Fondo di garanzia per le PMI, con conseguente possibile miglioramento dei costi;*
- *concedere i finanziamenti in questione sia per sostenere le donne nella fase di creazione di nuove imprese o dell'avvio della professione ("Donne in start up"), sia nella fase di realizzazione di nuovi investimenti ("Investiamo nelle donne"), sia nella fase di eventuale situazione di difficoltà nel corso dell'attività d'impresa ("Donne in ripresa")*

Il Protocollo prevede, tra l'altro, la c.d. "Sospensione donna", ossia la possibilità per le imprenditrici o lavoratrici autonome di chiedere, per una sola volta e nelle ipotesi espressamente indicate, la sospensione del rimborso del finanziamento, fino a 12 mesi, senza garanzie aggiuntive, in caso di: maternità; grave malattia della stessa, del coniuge o convivente, o dei figli anche adottivi; malattia invalidante di genitori, parenti o affini che siano conviventi.

Insieme a questi due strumenti per promuovere l'imprenditoria femminile, il Dipartimento per le pari opportunità ha istituito una vera e propria campagna di comunicazione sull'imprenditoria femminile nel 2017 e ha creato un sito, <http://imprenditricioggi.governo.it/>, dove è possibile reperire le informazioni riguardo le opportunità e gli strumenti previsti per facilitare l'accesso al credito per le imprenditrici, professioniste e lavoratrici autonome.

1.3. Innovazione, donne e startup

Nell'ambito dell'imprenditoria femminile grande spazio lo hanno le startup innovative a conduzione femminile. Infatti, nonostante le startup femminili siano ancora una minoranza in Italia, stanno crescendo notevolmente e rappresentano un incredibile potenziale per il paese, unendo le tematiche precedentemente affrontate di diversità (in particolare dimensione di genere) e innovazione. Anche in questa direzione sono state attuate delle politiche volte ad incrementare la partecipazione delle donne all'innovazione. La presenza delle donne in questa tipologia di impresa è infatti ancora bassa: al 2020 sono solo il 13% del totale delle startup innovative iscritte al registro delle imprese che contano una prevalenza femminile, cioè startup in cui le quote in possesso e le cariche amministrative sono detenute in maggioranza da donne. Le startup innovative in cui è presente almeno una donna, invece, rappresentano quasi il 43% del totale (Report con dati strutturali startup innovative - 2 trimestre 2020).

Le startup, come precedentemente discusso, hanno una forte componente di innovazione tecnologica che assume enorme importanza in un contesto di trasformazione e digitalizzazione dell'economia e del mercato del lavoro. Le donne che intraprendono carriere nel settore STEM (Science, Technology, Engineering and Mathematics), però, sono ancora in numero molto limitato. Secondo dati Istat, nel 2019 soltanto il 16,2% delle donne ha una laurea nelle aree disciplinari scientifiche e tecnologiche, contro il 37,3% degli uomini (Livelli di istruzione e ritorni occupazionali, 2019). Per queste motivazioni, sia l'Unione Europea sia l'Italia stessa hanno nel tempo definito delle misure mirate a promuovere la partecipazione delle donne all'innovazione, sostenendo le startup e le piccole medie imprese guidate da donne.

Il progetto Smart&Start Italia a favore delle startup innovative, ad esempio, prevede la possibilità di aumentare la percentuale massima di finanziamento se la startup innovativa è costituita interamente da donne (dall'80% al 90%).

Inoltre, esistono altri strumenti ed iniziative volte a sostenere le imprenditrici, quali ad esempio MIA (Miss In Action)²⁵, il primo programma di accelerazione dedicato esclusivamente alle startup e PMI innovative fondate da imprenditrici che si pone l'obiettivo

²⁵ <https://www.pmi.it/impresa/business-e-project-management/321949/pmi-e-startup-femminili-call-for-innovation.html>

di accelerare e supportare il talento femminile, oppure bandi come “Innovazione Sostantivo Femminile”²⁶ o “Call4women”²⁷ che si propongono di sostenere la nascita e lo sviluppo di idee e progetti imprenditoriali innovativi da parte delle donne.

L’Italia inoltre ha preso parte al piano di azione europeo per l’istruzione digitale tramite l’attuazione della dichiarazione “Women in Digital Declaration”²⁸. I paesi aderenti si impegnano, tra le altre cose, a creare una strategia nazionale per incoraggiare e supportare la partecipazione delle donne al digitale, promuovere un’immagine pubblica positiva delle donne nel digitale, istituire una giornata europea delle ragazze e delle donne nell’ITC (fissata per l’11 febbraio) e stimolare le aziende a combattere la discriminazione di genere sul lavoro. Nel fare ciò si sottolinea l’importanza di incoraggiare e motivare le ragazze ad intraprendere studi in ambito STEM perché, come emerge dallo studio dell’EIGE (European Institute for Gender Equality), aumentare il numero delle donne aventi un’educazione scientifica e tecnologica avrà un impatto positivo sulla crescita economica di tutta l’Unione Europea (How gender equality in STEM education leads to economic growth). Lo studio dimostra infatti come la riduzione delle disuguaglianze di genere nella formazione avrebbe un impatto positivo sullo sviluppo dei paesi. Ridurre il divario di genere nelle discipline STEM porterebbe ad aumentare i posti di lavoro (da 850000 a 1200000 al 2050 in Europa) e la produttività del paese (aumentando il GDP per capita del 2,2%-3% al 2050).

In diversi atenei italiani vengono anche realizzate campagne di comunicazione per avvicinare le ragazze alle discipline STEM, si redige annualmente il bilancio di genere e lo si analizza per incentivare le azioni in direzione delle pari opportunità e incidere sulla riduzione del divario di genere. Ne sono un esempio iniziative come SheTech²⁹, un’organizzazione attiva nel panorama tecnologico che ha l’obiettivo di avvicinare il mondo tech a quello femminile, rendendo le donne sempre più consapevoli e in grado di affermarsi nei settori che vengono considerati tipicamente “maschili”, oppure progetti all’interno degli atenei stessi come “WeAreHere”³⁰ del Politecnico di Torino per puntare all’inclusione delle figure femminili nei percorsi STEM e mettersi in gioco sui temi delle pari opportunità.

²⁶ <https://www.pmi.it/economia/finanziamenti/297860/sviluppo-imprese-femminili-innovative.html>

²⁷ <https://www.economyup.it/startup/call4women-ecco-la-call-di-b-heroes-e-endeavor-per-imprese-create-da-donne/>

²⁸ <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/eu-countries-commit-boost-participation-women-digital>

²⁹ <https://shetechitaly.org/>

³⁰ <https://weareherepolito.it/>

2. CAPITOLO 2: Review della letteratura

2.1. Studi di genere nelle startup e PMI innovative

Nel Capitolo precedente è stata sottolineata l'importanza delle startup nel tessuto imprenditoriale globale e il potenziale rappresentato dalla diversità, in particolare dalla diversità di genere, nella partecipazione al mercato del lavoro e all'innovazione. Lo scopo di questo Capitolo è quello di analizzare la letteratura esistente sugli studi di genere nell'imprenditorialità e fornire un quadro generale di quella che è la ricerca e la sua evoluzione nel tempo.

Le ricerche sugli studi di genere nella gestione e organizzazione delle imprese possono essere divisi in cinque macrocategorie:

- Corporate Governance;
- Imprenditorialità femminile;
- Conflitti di interesse;
- Differenze tra uomini e donne;
- Discriminazione.

Per *Corporate Governance* si intendono gli articoli che hanno a che fare con la presenza delle donne all'interno dei Consigli di Amministrazione, collegi sindacali o altri comitati aziendali, articoli che riguardano la carriera femminile, il fenomeno del soffitto di cristallo, il tema delle "quote rosa" o l'impatto del "pay-gap", il divario retributivo di genere. Nella categoria *Imprenditorialità femminile* rientrano tutte le ricerche di imprese femminili, che sono il focus di questo elaborato, e i problemi che le donne affrontano per avviare un'attività economica. *Conflitti di interesse* include gli articoli che esplorano e analizzano la presenza di conflitti tra lavoro e famiglia, figli, marito, e lo stretto rapporto della carriera femminile con l'organizzazione della vita privata e le scelte nella stessa. *Differenze tra uomini e donne* comprende invece quelle ricerche volte ad evidenziare le differenze tra il genere femminile e quello maschile in contesti sociopolitici, socioeconomici, geopolitici. Infine, nella categoria *Discriminazione* rientrano gli studi che analizzano situazioni discriminatorie in contesti politici, sociali ed economici.

In questo elaborato ci si concentrerà sugli articoli che rientrano nella seconda categoria, *Imprenditorialità femminile*, facendo attenzione a suddividere al suo interno gli studi esistenti in base agli obiettivi e all'impronta che gli autori vogliono dare sul tema.

L'obiettivo di questo lavoro, infatti, è fornire un'analisi strutturata di quella che è la letteratura degli studi di genere nelle startup e PMI innovative, rispondendo alle seguenti research questions (RQ):

RQ1: Come si sviluppa e quali temi tocca principalmente la letteratura di genere nelle startup e PMI innovative?

RQ2: Ci sono delle differenze sostanziali tra le startup "femminili" e quelle "maschili"?

RQ3: Quali sono le caratteristiche principali delle startup a prevalenza femminile?

L'analisi della letteratura è stata fatta attingendo a risorse reperibili tramite diversi database come ad esempio Scopus o Google scholar e facendo una ricerca in base all'argomento e agli obiettivi degli studi pubblicati. Si sono quindi letti e analizzati articoli di ricerca e revisioni della letteratura, identificando l'argomento specifico di ciascun articolo al fine di individuare dei temi ricorrenti e raggruppare gli studi in base al loro "article focus".

Il primo articolo che presenta in modo approfondito il tema dell'imprenditorialità femminile è attribuito a Eleanor Schwartz e risale alla metà degli anni '70 (Schwartz, 1976). L'articolo è basato su 20 interviste ad imprenditrici al fine di identificarne le caratteristiche comuni, le motivazioni sottostanti l'avvio dell'attività imprenditoriale e gli atteggiamenti di gestione dell'impresa, oltre che le difficoltà riscontrate nell'intraprendere questa via. Durante gli anni seguenti poi diversi autori hanno ripreso i temi affrontati da Schwartz e hanno ampliato il campo di ricerca sugli studi di genere nell'imprenditorialità.

Sono stati ritrovati dei temi ricorrenti nel lavoro accademico pubblicato sulla dimensione di genere nelle startup e PMI innovative ed è stato perciò possibile identificare quattro principali argomenti di discussione:

- Differenze tra imprenditore e imprenditrice;
- Accesso ai finanziamenti;
- Relazione tra genere e performance dell'impresa;
- Network e reti sociali.

Nei paragrafi seguenti verranno analizzate tali tematiche e i principali risultati emersi dagli studi. Da questi campi di ricerca è stato infine possibile identificare il profilo della “donna imprenditrice” e quello della “startup femminile”, trovando caratteristiche comuni per poterle identificare.

2.1.1. Differenze tra imprenditore e imprenditrice

Una quota parte della letteratura si sofferma ad analizzare le figure di imprenditore (uomo) e imprenditrice (donna), cercando di comprenderne differenze e affinità. L’analisi viene fatta principalmente tenendo in considerazione le caratteristiche personali, come ad esempio l’appetito per il rischio, la fase di vita, le aspirazioni o gli interessi settoriali, e le motivazioni legate all’avvio di un’impresa.

Diversi ricercatori, infatti, hanno analizzato le differenze tra uomini e donne nel contesto imprenditoriale. Bird e Brush hanno messo a confronto la dimensione femminile e quella maschile, definendo le donne imprenditrici come emozionali, empatiche, cooperative e responsabili nei confronti degli altri e gli uomini imprenditori come competitivi, aggressivi, distanti e centrati su loro stessi (Bird & Brush, 2002). Anche altre ricerche hanno sottolineato come le donne siano più propense all’ascolto e tendano ad essere più collaborative rispetto ai colleghi maschi (Sunanda & Hiremani, 2018). Lo stesso studio mette in evidenza delle differenze rispetto al tasso di partecipazione all’imprenditorialità mettendo in luce come, secondo un rapporto GEM (Global Entrepreneurship Monitor), 1 uomo su 5 vuole avviare la propria impresa mentre per le donne il rapporto è molto più basso, infatti solo 1 donna su 13 ha aspirazioni imprenditoriali. Inoltre, anche nel momento in cui l’impresa viene costituita, le imprenditrici hanno aspirazioni di crescita inferiori rispetto alle controparti maschili che mostrano invece un maggiore desiderio di avventura e aspettative di crescita più rapide, oltre al fatto che le donne tendono ad appoggiarsi a reti sociali più ristrette e composte principalmente da membri della famiglia. Anche altri studi che analizzano la composizione delle startup femminili, infatti, sottolineano un maggior coinvolgimento di amici e parenti nella rete delle imprenditrici, nonché la visione di crescita più a lungo periodo (Paoloni & Dumay, 2015). Le donne imprenditrici, infatti, prediligono obiettivi di crescita più lenta e costante piuttosto che concentrarsi su attività in rapida crescita e rischiose come invece preferiscono i colleghi uomini (Carranza, Dhakal, & Love, 2018). Questa preferenza può anche essere collegata alla differente avversione al rischio di uomini e donne imprenditori. Le donne hanno dimostrato di avere una maggiore avversione al rischio

rispetto gli imprenditori uomini, e una maggiore insofferenza anche nei confronti dello stress associato alle aspettative di crescita rapida, oltre che un più spiccato interesse a raggiungere un equilibrio tra lavoro e vita privata (Carranza, Dhakal, & Love, 2018). Diversi autori, infatti, rilevano che le donne imprenditrici sono disincentivate ad avere come obiettivo primario la crescita anche a causa dello stress associato e della quantità di tempo che è necessario investire. Preferiscono invece una crescita più lenta e controllata che permetta loro anche di gestire in maniera migliore la dicotomia vita privata e lavoro (Cliff, 1998) (Morris, Miyasaki, & Coombes, 2006).

Legato all'equilibrio tra sfera professionale e privata, diversi studi analizzano l'età degli imprenditori, facendo emergere come gli imprenditori maschi tendano ad essere più giovani delle loro controparti femminili (Sunanda & Hiremani, 2018). Questo è coerente con l'ipotesi che le donne nella fase di vita 25-34 anni possono aspettare dei figli mentre gli uomini si concentrano sulla vita professionale, e con il fatto che per le donne sia più complesso riuscire a conciliare lavoro e famiglia mentre gli uomini sono più propensi a sacrificare il tempo a disposizione con il coniuge o la famiglia (Fairlie & Robb, 2008).

Le donne imprenditrici, inoltre, tendono a lavorare da sole o in piccoli team. Infatti, le imprese guidate da donne hanno generalmente delle dimensioni contenute rispetto alle imprese a prevalenza maschile. Questa scelta può essere legata alla teoria per cui un maggior numero di dipendenti, e quindi una maggiore dimensione dell'impresa, sia positivamente correlata ad un maggiore rischio e responsabilità (Morris, Miyasaki, & Coombes, 2006), fattori che, come detto precedentemente, le donne cercano di minimizzare.

Rispetto all'istruzione, sembra che uomini e donne non differiscano particolarmente (Brush C. G., 1992). Il livello di istruzione di imprenditori ed imprenditrici, infatti, è praticamente identico ma essi differiscono nella tipologia degli studi. Gli uomini infatti hanno background più tecnici ed ingegneristici, mentre le donne prediligono conoscenze di natura economica, amministrativa o commerciale. Per quanto riguarda l'esperienza lavorativa precedente all'avvio di un'impresa, invece, è più facile che gli uomini abbiano avuto maggiori esperienze in settori simili, coerentemente con lo svantaggio ancora esistente delle donne nel mercato del lavoro (Fairlie & Robb, 2008). DeTienne e Chandler, ad esempio, dimostrano come gli imprenditori uomini posseggano un maggior numero di competenze lavorative e maggiori conoscenze tecniche rispetto alle colleghe donne (DeTienne & Chandler, 2007).

Un rapporto dell'Unione Europea che analizza le principali differenze nella dimensione di genere degli imprenditori suggerisce che le donne che avviano un'attività imprenditoriale preferiscano settori generalmente dominati da donne, come ad esempio salute, benessere, servizi alla persona (McCracken, et al., 2015). Questi settori infatti sono quelli in cui le imprenditrici hanno esperienza e conoscenze dirette ma sono anche quelli meno profittevoli e caratterizzati da più basse performance. I settori considerati “femminili”, servizi, retail o hospitality, hanno infatti anche un basso valore redditizio (Hisrich & Brush, 1984) e le donne imprenditrici, concentrandosi prevalentemente su di essi, partecipano meno al settore high tech, tradizionalmente considerato maggiormente performante.

Molti autori, inoltre, si sono interessati alle motivazioni che portano una donna a diventare imprenditrice e hanno indagato le eventuali differenze di interesse rispetto agli uomini. Le motivazioni principali sono state riscontrate nella soddisfazione sul lavoro, nei guadagni economici, nel desiderio di indipendenza, senza identificare particolari differenze con gli stimoli delle controparti maschili (Schwartz, 1976). Scott successivamente identifica nella spinta imprenditoriale delle donne il desiderio di rompere il “soffitto di vetro” e la possibilità di una maggiore flessibilità nella gestione delle responsabilità, coerente con il desiderio di riuscire a conciliare vita lavorativa e vita personale (Scott, 1986) (Greene, Hart, Gatewood, Brush, & Carter, 2003). Altri studi entrano nel dettaglio classificando le motivazioni alla base della decisione di avviare un'impresa in fattori “push” e “pull”. I fattori “push” descrivono una situazione di insoddisfazione rispetto alla condizione attuale, come ad esempio un lavoro in cui non ci sono aspirazioni di crescita o la mancata flessibilità in un impiego. I fattori “pull” invece consistono nel trarre vantaggio da un'opportunità, come ad esempio un'idea di business. Secondo questi studi, le donne sono motivate maggiormente da fattori “push” (Moore & Buttner, 1997). Studi più recenti però dimostrano come le donne possano essere spinte anche da fattori “pull” come ad esempio il desiderio di indipendenza o l'autorealizzazione (Carranza, Dhakal, & Love, 2018).

2.1.2. Accesso ai finanziamenti

La parte più corposa degli studi sul genere in ambito di startup innovative comprende articoli che cercano di analizzare le eventuali differenze che persistono quando investitori e investitrici richiedono finanziamenti per la propria impresa.

Le startup, infatti, hanno bisogno di trovare finanziamenti per poter nascere, crescere e diventare un'impresa di successo. Esistono diverse fonti di finanziamento ma la prima

distinzione che è necessario tenere in considerazione è quella tra finanziamenti in equity e finanziamenti in debito. La prima forma di finanziamento, che si traduce ad esempio in venture capital, angel investing o equity crowdfunding, è una tipologia di capitale detta “di rischio”, che permette di ottenere capitali cedendo quote della società. Nel secondo caso invece si tratta di prestiti, quindi denaro che deve poi essere restituito, come ad esempio i prestiti bancari.

Le principali fonti di finanziamento utilizzate dalle startup sono³¹:

- Self-funding: ovvero i fondi personali.
- Bootstrapping: meccanismo per cui la società riesce ad autofinanziarsi grazie alle entrate provenienti dai clienti che pagano.
- 3F (friend, family & fool): amici, familiari o persone che si innamorano del progetto investono nella startup per ragioni strettamente personali.
- Incubatori e acceleratori di impresa: solitamente non danno un contributo in denaro ma in servizi di assistenza amministrativa, spazi, mentoring, formazione, network a fronte di una cessione di quote della società. A volte prevedono anche una piccola parte di finanziamento in capitale.
- Busines Angels: sono tipicamente investitori privati, con un elevato patrimonio, che investono in startup, apportando ad esse anche il loro patrimonio di competenze e conoscenze e contribuendo grazie alla loro esperienza maturata nel settore negli anni. Quindi non si limitano ad investire con il loro patrimonio finanziario ma supportano le startup soprattutto nella prima fase di sviluppo e mettono a disposizione della società mentoring, know-how, network di conoscenze e competenze manageriali.
- Crowdfunding: si tratta della raccolta di capitale di rischio attraverso portali online. Il legislatore infatti ha autorizzato solo le startup innovative alla raccolta di somme di denaro tramite piattaforme online da parte di più investitori, sia privati che dotati di personalità giuridica. Questa soluzione permette di coinvolgere le “folle” nella raccolta del capitale al fine di favorire la partecipazione di un numero elevato di soggetti al finanziamento delle startup. Ci sono diverse tipologie di crowdfunding, le più usate sono:

³¹ <https://www.startupbusiness.it/come-finanziare-la-startup-equity-debito-crowdfunding/95839/>

- Equity Crowdfunding, secondo cui agli investitori, in cambio del capitale, vengono assegnate azioni o diritti di voto, facendoli diventare così parte dell'impresa;
 - Reward Crowdfunding, in cui gli investitori concedono finanziamenti in cambio di premi che possono essere diversi e vengono decisi dai promotori del progetto;
 - Donation Crowdfunding, cioè vere e proprie donazioni da parte degli investitori che quindi non ricevono niente in cambio;
 - Lending Crowdfunding, cioè un finanziamento a titolo di debito che sarà soggetto alla maturazione di interessi.
- Venture Capital: anche loro sono investitori che apportano capitale di rischio in un'impresa per finanziare l'avvio o, più frequentemente, la crescita della startup avendo come obiettivo quello di guadagnare investendo dove solitamente le istituzioni non investono a causa dell'elevato rischio associato a tali investimenti. Solitamente si tratta di un fondo di Venture Capital che racchiude i soldi di diversi investitori e proprio per questo motivo, per investire, chi si occupa di gestire il fondo è molto esigente ha bisogno di riferimenti oggettivi e delle metriche per convincersi ad offrire un supporto alle imprese che devono fargli recuperare il capitale investito e guadagnare.
 - Banche: sono istituzioni finanziarie che offrono finanziamenti alle imprese sotto forma di debito. Le Banche sono poco propense al rischio, e quindi poco adatte a finanziare le startup, ma, grazie al Fondo di Garanzia già precedentemente citato, il MISE ha concepito una forma di agevolazione che permette alle startup di ottenere questa sovvenzione che si traduce in una garanzia per finanziamenti concessi da banche, società di leasing o altri intermediari finanziari.

L'accesso al capitale è uno dei problemi più importanti con cui si devono costantemente scontrare gli imprenditori. Il capitale di rischio, infatti, è una forma di finanziamento chiave per le startup nella fase iniziale e considerato un motore essenziale per la crescita dell'impresa. Per questo motivo sono frequenti gli studi che analizzano l'impatto del genere sui finanziamenti delle startup. Diversi studi suggeriscono che i venture capitalist, ad esempio, investono più frequentemente negli uomini imprenditori piuttosto che nelle donne (Kanze, Huang, Conley, & Higgins, 2017). Una ricerca recentemente effettuata dalla Harvard Business School, infatti, dimostra che in USA esiste un enorme divario di genere

nel finanziamento del capitale di rischio. In un campione di 140 Venture Capitalist, di cui il 40% donne, e 189 imprenditori, di cui il 12% donne, emerge che le startup guidate da uomini hanno raccolto cinque volte più finanziamenti rispetto a quelle guidate da donne. Gli autori hanno poi cercato di mettere in luce le motivazioni di tale divario, analizzando le domande che venivano poste agli imprenditori dagli investitori. I risultati della ricerca dimostrano come gli investitori abbiano adottato un “orientamento alla promozione” quando interrogavano imprenditori maschi, e un “orientamento alla prevenzione” quando davanti avevano imprenditrici femmine. Quindi le domande erano legate ai potenziali guadagni, le speranze, i risultati attesi, nel primo caso, e alle potenziali perdite, la sicurezza, la responsabilità, nel secondo caso. Questi due diversi approcci si sono poi tradotti in una penalizzazione degli investimenti alle startup guidate da donne. Anche altri ricercatori hanno trovato evidenze di un divario nei finanziamenti a uomini e donne imprenditrici a causa di pregiudizi contro le donne (Brush, Greene, Balachandra, & Davis, 2014). Gli uomini vengono considerati “più attraenti” e catturano le preferenze degli investitori nei finanziamenti (Brooks, Huang, Kearney, & Murray, 2014). Questi studi si basano sui pregiudizi di genere legati alla femminilità associata alla debolezza, all’ansia, alla mancanza di senso per gli affari. Le donne vengono viste prima di tutto come madri e casalinghe e il concetto di imprenditorialità femminile è qualcosa che si contrappone a questo ruolo primario della donna (Ahl & Marlow, 2012). Le donne mancano di legittimità all’interno del discorso imprenditoriale e questo si riflette nelle azioni che compiono, come ad esempio le richieste di finanziamento, e nelle risposte dei loro interlocutori.

Contrapposto a questo filone di letteratura che evidenzia una discriminazione femminile nei finanziamenti, emergono anche diversi studi che invece suggeriscono come gli investitori non siano mossi da pregiudizi nei confronti delle donne (Alsos & Ljunggren, 1998).

Anche per quanto riguarda i prestiti bancari, un’analisi a livello Europeo suggerisce che le imprese guidate da donne hanno meno probabilità di ottenere un prestito rispetto a quelle gestite da uomini e sono state recuperate prove che per alcune imprenditrici vengono addebitati tassi di interesse più elevati quando i prestiti sono stati approvati (Muravyev, Schafer, & Talavera, 2009). Esistono diverse ricerche che, di contro rispetto a quelle che mettono in luce un divario di finanziamenti legato al genere, non trovano differenze significative nella probabilità di approvare un prestito oppure nell’importo del prestito in base al sesso dell’imprenditore (Buttner & Rosen, 1989). Infatti, i risultati indicano che, per quanto riguarda i prestiti bancari, i business plan erano più importanti nella determinazione

del prestito stesso, piuttosto che il sesso dell'imprenditore. I banchieri, a parità di condizioni, non sembrano essere significativamente influenzati da stereotipi di genere nelle decisioni di finanziamento. Nell'analisi non sono state quindi trovate prove di pregiudizi legati al genere dell'imprenditore nella decisione di concedere o no un prestito o nella determinazione dell'importo del prestito stesso.

Diverse ricerche hanno inoltre esplorato il mondo dei finanziamenti provenienti da piattaforme di crowdfunding. Da uno studio inglese emerge come gli uomini abbiano un'attività maggiore sulla piattaforma ma le donne beneficiano di tassi di successo più elevati nei fondi delle loro campagne, riuscendo a raggiungere l'obiettivo nel 38,7% dei casi, contro il 33,4% degli imprenditori uomini (Horvat & Papamarkou, 2017). Nonostante ci sia una bassa inclusione di donne nella piattaforma, sia come imprenditori sia come investitori, dallo stesso studio emerge inoltre che il tasso di partecipazione delle donne al crowdfunding è maggiore rispetto agli investimenti tradizionali. Quindi le donne chiedono maggiormente investimenti tramite piattaforme di crowdfunding e diversi studi hanno dimostrato come le imprenditrici possano addirittura essere avvantaggiate in queste nuove forme di finanziamento, esse infatti sono percepite dai finanziatori come più affidabili degli imprenditori maschi (Johnson, Stevenson, & Letwin, 2018).

Quando si parla di capitale e finanziamenti, però, è fondamentale concentrarsi sul concetto di capitale iniziale. La letteratura è densa di autori che si concentrano sulla quantità iniziale di capitale necessaria ad una startup per avviare l'attività e sono proprio in queste analisi che si evidenziano alcune differenze di genere. Sono diversi, infatti, gli studi che portano a dimostrare l'esistenza di un "gender investment gap", cioè un divario di genere nell'ottenere finanziamenti per le nuove imprese. Quando espongono le loro idee, le imprenditrici ottengono in media un milione di dollari in meno dei colleghi uomini, secondo una ricerca condotta dalla BCG (Abouzahr, Krentz, Harthorne, & Taplett, 2018). Anche una ricerca condotta in Irlanda su giovani donne imprenditrici ha evidenziato come la discriminazione derivante da entrambe le caratteristiche (età e sesso) abbia avuto un impatto sulla vita professionale e in particolare abbia creato delle barriere durante la fase di avvio dell'impresa (Brush, Gatewood, Greene, & Hart, 2003).

Le startup guidate da donne, quindi, sperimentano significativamente più difficoltà a raccogliere interesse e di conseguenza anche capitale da investitori, rispetto a startup guidate da uomini. Interessante notare che questo avviene principalmente in caso di investitori

maschi, invece la tendenza si inverte nel caso di investitori femmine (Ewens & Townsend, 2020).

La maggior parte degli studi analizzati mette in luce come le donne imprenditrici ottengano un minore importo di capitale iniziale e siano più propense a percepire ostacoli finanziari all'avvio di un'impresa (Roper & Scott, 2009). È necessario però comprendere se esiste effettivamente un impatto del genere sul capitale finanziario. Questo perché dalla letteratura si evince anche che le donne facciano meno ricorso al capitale di rischio rispetto agli uomini. La BCG infatti, dopo una ricerca durata cinque anni e dopo aver intervistato diverse donne startupper, business mentors e investitrici, ha cercato di spiegare le motivazioni alla base di questa disparità, trovando tre possibili risposte (Abouzahr, Krentz, Harthorne, & Taplett, 2018):

- Le donne devono provare le loro competenze, devono dimostrare di avere le conoscenze perché spesso gli investitori presumono che non ne siano in possesso. Nel momento in cui un uomo espone la propria idea imprenditoriale, non emerge il dubbio che non conosca approfonditamente l'argomento di cui parla, invece nel caso di una donna questa deve dimostrare di avere padronanza dei concetti che espone e deve dar prova delle sue competenze;
- Le donne chiedono meno, sono più prudenti mentre gli investitori uomini fanno proiezioni più audaci e chiedono di più. Coerentemente con quanto detto nel paragrafo precedente, le donne sono solitamente meno propense a rischiare mentre gli uomini tendono a fare previsioni più ardite sulle loro idee e il modo di realizzarle;
- Gli investitori uomini, che sono la maggioranza, hanno poca familiarità con prodotti e servizi che vendono le imprenditrici donne dal momento che i business di queste si concentrano prevalentemente nel settore beauty o cura dei bambini.

Una minore quantità di capitale finanziario alle imprese femminili è dovuta anche ad una mancanza di fiducia nelle proprie capacità da parte delle imprenditrici stesse che le scoraggia dall'iniziare l'attività con grande quantità di capitale. Sono quindi le stesse imprenditrici che chiedono meno denaro rispetto agli uomini (Verheul & Thurik, 2001). Le donne infatti sono meno inclini a usare finanziamenti esterni rispetto agli imprenditori uomini (Carter & Rosa, 1998) preferendo invece usufruire di capitale proprio o di proprietà della famiglia. Esse hanno meno probabilità rispetto agli imprenditori uomini di fare ricorso a private equity o

venture capital, preferendo finanziamenti alternativi e iniziando l'attività con livelli di capitalizzazione più bassi (Shaw, Carter, & Lam, 2010).

Per concludere, quindi, non è chiaro se ci siano delle differenze di genere nell'accesso ai finanziamenti di una startup. Ci sono ricerche che suggeriscono una discriminazione di genere da parte degli investitori, mentre altre che affermano che non si possa parlare di differenze di genere perché esistono fattori, come ad esempio i differenti settori o le differenti richieste di finanziamento, che portano a diverse decisioni di finanziamento e che il genere non sia una variabile determinante nell'accesso al capitale.

2.1.3. Relazione genere – performance dell'impresa

Un'altra delle relazioni maggiormente indagate nella letteratura è quella tra genere e performance dell'impresa. Molte ricerche vanno ad indagare se esiste una relazione diretta tra il genere degli imprenditori e le performance finanziarie dell'impresa stessa.

Sembra, da quello che emerge in numerosi studi, che il genere non sia una spiegazione diretta delle differenze di rendimento finanziario tra le imprese, anche se le performance finanziarie sono significativamente diverse per donne e uomini a capo di imprese. Queste differenze però sono spiegate da altre variabili diverse dal genere (Collins-Dodd, Gordon, & Smart, 2004). La maggior parte della ricerca, infatti, rileva che le imprese di proprietà femminile tendono ad avere prestazioni economiche più deboli, sono meno redditizie, più piccole e crescono più lentamente (Carranza, Dhakal, & Love, 2018). Molte di queste differenze nei risultati economici possono però essere spiegate dalla scelta dei settori in cui operano le imprenditrici. Infatti, settori come i servizi, la vendita al dettaglio o l'hospitality tendono ad essere meno remunerativi e registrare profitti inferiori e potenziali di crescita minori rispetto ai settori high tech preferiti dagli uomini. Diverse ricerche invece hanno portato a confermare l'ipotesi di sottoperformance delle imprese femminili rispetto a quelle maschili (Geun-Ha, Mee-Young, Cheong-Rak, & Chang-Soo, 2011) (Fairlie & Robb, 2008). Le imprese femminili, infatti, sembrano avere meno successo di quelle maschili e i principali fattori che spiegano questa diversità di performance sono riconducibili alle minori esperienze lavorative delle imprenditrici, al minore importo di capitale iniziale raccolto dalle imprese femminili, al minor numero di ore lavorate e ai diversi obiettivi di queste imprese (Fairlie & Robb, 2008). Altri studi invece sottolineano come l'ipotesi di sottoperformance possa dipendere strettamente dalle caratteristiche del settore o dalla tipologia di servizi offerti e non tanto dal genere dell'imprenditore (Demartini, 2018).

2.1.4. Network e reti sociali

Imprenditori e imprenditrici, come emerso nei paragrafi precedenti, sono diversi e la loro diversità si esprime anche in quella che è la costruzione e la gestione delle proprie reti sociali. L'approccio imprenditoriale femminile infatti, molto improntato sulla "rete", è caratterizzato dalla tendenza delle donne ad integrare la dimensione lavorativa con quella privata. Le imprenditrici tentano di far interagire la vita professionale con quella familiare, diversamente dai colleghi uomini che invece sono più orientati alla separazione di questi due aspetti (Paoloni, 2011). Le reti femminili sono in gran parte composte da membri della famiglia o amici e sono reti professionali meno potenti rispetto a quelle degli uomini (McCracken, et al., 2015). Inoltre, uno studio ha analizzato le reti maschili e femminili mettendo in luce il fatto che le reti maschili includevano pochissime donne mentre le donne avevano più probabilità di includere gli uomini nelle loro reti ed è stato riscontrato che le donne hanno maggiori probabilità di utilizzare altre donne come fonti di informazione anche perché non tutte le reti "di uomini" sono aperte ad accettare donne al loro interno (Aldrich, 1989).

Infine, gli ulteriori compiti che gravano principalmente sulle spalle delle donne esterni alla sfera "professionale", come ad esempio occuparsi dei figli e della casa (il cosiddetto "lavoro non retribuito"), contribuiscono ad un maggiore isolamento professionale delle donne rispetto a quello sperimentato dagli uomini. Questo implica che le imprenditrici trascorrono meno tempo a coltivare i rapporti professionali nella loro rete rispetto agli imprenditori uomini (Moore & Buttner, 1997).

2.1.5. Profilo della donna imprenditrice e della startup femminile

Da un'attenta analisi della letteratura e la sua scomposizione negli argomenti principalmente affrontati in tema di diversità di genere e startup innovative, è stato possibile delineare un profilo della "donna imprenditrice" e delle "startup femminili", oltre che rispondere alle domande poste all'inizio del capitolo.

Innanzitutto, il tasso di imprenditorialità femminile è decisamente inferiore a quello maschile, sottolineando come la partecipazione delle donne all'imprenditorialità sia ancora molto limitata, pur essendoci una crescita continua di imprese femminili. Le donne imprenditrici, rispetto ai colleghi uomini, hanno maggiore interesse a conciliare vita privata e lavorativa e più probabilità di lavorare part time, sono più avverse al rischio, hanno maggiori probabilità di lavorare nel settore dei servizi o in settori meno remunerativi rispetto a quelli di competenza degli imprenditori uomini e la loro presenza in settori high tech è

limitata, prediligono reti più contenute composte da familiari e amici e spendono meno tempo nel network professionale. Le imprenditrici, inoltre, hanno obiettivi per la loro impresa molto differenti dagli uomini, prediligono una crescita lenta e costante, ragionando maggiormente in ottica di lungo periodo e coerentemente con la loro avversione al rischio. Le imprenditrici hanno accesso ad una quantità minore di capitale di avviamento e fanno ricorso principalmente al capitale proprio o di proprietà della famiglia, hanno esperienze lavorative minori rispetto ai colleghi uomini, sono solitamente più vecchie degli uomini quando iniziano la loro attività imprenditoriale e hanno un livello di istruzione elevato, sostanzialmente senza differenze rispetto agli uomini imprenditori ma differente per quanto riguarda il background dal momento che gli uomini hanno un'educazione prevalentemente ingegneristica mentre le donne imprenditrici prediligono conoscenze di natura economica, amministrativa o commerciale. Le motivazioni alla base della scelta imprenditoriale femminile sono state identificate nel desiderio di indipendenza e autorealizzazione e nella necessità di una maggiore flessibilità nella gestione delle responsabilità.

Le imprese femminili, coerentemente con quanto detto riguardo alle donne imprenditrici, rispecchiano le caratteristiche elencate precedentemente. Sono quindi solitamente imprese di piccole dimensioni, concentrate nei settori a prevalenza femminile, come i servizi o il retail, e hanno minori aspettative di crescita rapida. Sono imprese che raccolgono meno capitale iniziale e sono finanziate prevalentemente da capitale proprio o della famiglia dell'imprenditrice, trovando maggiori difficoltà nell'accesso al capitale esterno. Non si hanno dei risultati certi per quanto riguarda le performance perché, sebbene le imprese femminili sembrano essere meno remunerative, questo potrebbe essere dipendente dal settore di appartenenza o dalla dimensione dell'impresa e non avere legami diretti con il genere del fondatore.

La letteratura ha quindi messo in luce delle differenze tra imprese femminili e imprese non femminili anche se ci sono studi contrastanti soprattutto per quanto riguarda gli accessi ai finanziamenti e la performance delle imprese. In questo capitolo si è risposto alle tre domande poste inizialmente, andando a definire gli argomenti principali trattati nella letteratura di genere nelle startup e PMI innovative (*RQ1*), definendo le differenze esistenti tra imprese femminili e non femminili (*RQ2*) e infine delineando il profilo della “donna imprenditrice” e dell’“impresa femminile” (*RQ3*).

Nei capitoli seguenti si prenderanno in esame le startup innovative italiane e si andranno ad analizzare, in tale campione, le evidenze raccolte dalla letteratura, cercando anche di ampliare le conoscenze agli aspetti non analizzati da studi precedenti.

3. CAPITOLO 3: Analisi descrittive delle startup innovative italiane

3.1. Descrizione del campione

I dati utilizzati per la seguente analisi provengono da InfoCamere e riguardano le startup innovative iscritte alla sezione speciale del Registro delle Imprese e che, quindi, soddisfano i requisiti elencati al Capitolo 1.1.1.1 del presente elaborato. I dati analizzati fanno riferimento alle startup iscritte al giorno 05 Ottobre 2020.

Il database si compone di 12071 startup innovative, per le quali sono presenti le seguenti informazioni:

- Denominazione dell'impresa
- Natura giuridica: si intende la tipologia di impresa, ad esempio s.r.l. o S.p.A.
- Codice fiscale attribuito all'impresa
- Provincia
- Comune
- Data di iscrizione alla sezione speciale del Registro delle imprese dedicata alle startup innovative
- Data di iscrizione al Registro delle imprese
- Data di inizio dell'esercizio effettivo dell'attività
- Ateco 2007: è un codice che fa riferimento alla classificazione delle attività economiche adottata dall'Istituto Nazionale di Statistica italiano (ISTAT)
- Settore di appartenenza dell'impresa, rappresentato da cinque categorie: Agricoltura/Pesca, Commercio, Industria/Artigianato, Turismo e Servizi
- Attività svolta, ricavabile direttamente dal codice Ateco
- Classe di produzione ultimo anno, divisa in otto fasce:

Tabella 1: Legenda classe di produzione dell'ultimo anno

Valore della produzione	Classe di produzione
0-100.000 euro	A
100.001-500.000 euro	B
500.001-1.000.00 euro	C

1.000.001-2.000.000 euro	D
2.000.001-5.000.000 euro	E
5.000.001-10.000.000 euro	F
10.000.001-50.000.000 euro	G
Più di 50.000.000 euro	H
Non disponibile	N/A

- Classe addetti ultimo anno, divisa in sei fasce:

Tabella 2: *Legenda classe addetti*

Addetti	Classe Addetti
0-4	A
5-9	B
10-19	C
20-49	D
50-249	E
Almeno 250	F
Non disponibile	N/A

- **Imprese a vocazione sociale:** un'impresa è a vocazione sociale se opera nei settori individuati dalla disciplina dell'impresa sociale. I settori individuati sono: assistenza sociale; educazione, istruzione e formazione; tutela dell'ambiente e dell'ecosistema; valorizzazione del patrimonio culturale; turismo sociale; formazione universitaria e post-universitaria; ricerca ed erogazione di servizi culturali; formazione extra-scolastica, finalizzata alla prevenzione della dispersione scolastica ed al successo scolastico formativo; servizi strumentali alle imprese sociali³². Un'impresa a vocazione sociale può appartenere anche ad altri settori innovativi ad alto contenuto tecnologico ma che possano impattare sul benessere della collettività. La SIAVS (startup innovativa a vocazione sociale) è tenuta a redigere e trasmettere in via telematica alla camera di commercio competente il "Documento di descrizione di impatto sociale" in occasione dell'invio dell'autocertificazione e, a partire dall'anno successivo, in occasione della comunicazione annuale di conferma dei requisiti prevista ai sensi dell'art. 25, comma 15 del DL 179/2012.

³² art. 2, comma 1 del DL 155/2006

- **Impresa ad alto valore tecnologico in ambito energetico:** un'impresa è ad alto valore tecnologico in ambito energetico se sviluppa e commercializza esclusivamente prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico in ambito energetico. Sono da considerarsi escluse le imprese classificate con codice Ateco "72.1 - ricerca e sviluppo sperimentale nel campo delle scienze naturali e dell'ingegneria" che non operano in ambito energetico.
- **Classe di capitale, divisa in undici fasce:**

Tabella 3: *Legenda classe di capitale*

Valore di capitale	Classe di capitale
1 euro	1
Da 1 fino a 5 mila euro	2
Da 5 a 10 mila euro	3
Da 10 a 50 mila euro	4
Da 50 a 100 mila euro	5
Da 100 a 250 mila euro	6
Da 250 a 500 mila euro	7
Da 500 a 1 mln euro	8
Da 1 a 2,5 mln euro	9
Da 2,5 a 5 mln euro	10
Più di 5 mln euro	11

- **Sito internet dell'impresa**
- **1° requisito:** soddisfacimento del primo requisito per le startup innovative, cioè che le spese in ricerca e sviluppo siano il 15% del maggiore valore fra costo e valore totale della produzione della start-up innovativa³³.
- **2° requisito:** soddisfacimento del secondo requisito per le startup innovative, cioè che il team sia formato per 2/3 da personale in possesso di laurea magistrale, o per 1/3 da dottorandi, dottori di ricerca o laureati con 3 anni di esperienza in attività di ricerca certificata³⁴.

³³ Art. 25 comma 2 DL 179/2012

³⁴ Art. 25 comma 2 DL 179/2012

- 3° requisito: soddisfacimento del terzo requisito per le startup innovative, cioè che l'impresa sia depositaria o licenziataria di privativa industriale oppure titolare di un software registrato³⁵.
- Data dichiarazione
- Prevalenza femminile, Prevalenza giovanile, Prevalenza straniera, espressa nelle seguenti modalità³⁶:

Tabella 4: Legenda prevalenza femminile/giovanile/straniera

Prevalenza femminile/giovanile/straniera	Descrizione
NO	$\frac{[\% \text{ del capitale sociale} + \% \text{ amministratori}]}{2} \leq 50\%$
Maggioritaria	$\frac{[\% \text{ del capitale sociale} + \% \text{ amministratori}]}{2} > 50\%$
Forte	$\frac{[\% \text{ del capitale sociale} + \% \text{ amministratori}]}{2} > 66\%$
Esclusiva	$\frac{[\% \text{ del capitale sociale} + \% \text{ amministratori}]}{2} = 100\%$

Il campione considera 12071 startup innovative iscritte alla sezione speciale del registro delle imprese dal 2013 al 05 Ottobre 2020. Dal momento che non tutte le informazioni sopra riportate sono disponibili o reperibili per tutte le imprese, ci saranno dei dati mancanti nel dataset che vengono identificati come “N/A” (not applicable).

Le dinamiche di iscrizione alla sezione speciale sono evidenziate dalla Figura 1 e si nota un incremento negli anni delle startup che si iscrivono alla sezione speciale. Le iscrizioni dell'anno 2020 sono in calo rispetto al trend degli anni precedenti ma questo è coerente con il fatto che i dati analizzati si fermano alle iscrizioni di ottobre quindi sarebbe necessario attendere la fine dell'anno per poter trarne delle considerazioni.

³⁵ Art. 25 comma 2 DL 179/2012

³⁶ I dati sulla prevalenza sono riferiti al trimestre precedente



Figura 1: Numero imprese iscritte al Registro delle Imprese nella sezione speciale delle startup innovative

In ogni caso, il numero di iscrizioni alla sezione speciale del Registro delle imprese è soggetto ad un trend di crescita positivo, come si evince anche dalla Figura 2. Nonostante la naturale fuoriuscita dal Registro delle startup che superano i requisiti anagrafici (limite di 5 anni), infatti, l'andamento positivo della curva segna una sempre maggiore nascita di imprese innovative e il conseguente interesse ad essere iscritte a tale sezione e beneficiare delle agevolazioni che ne derivano.

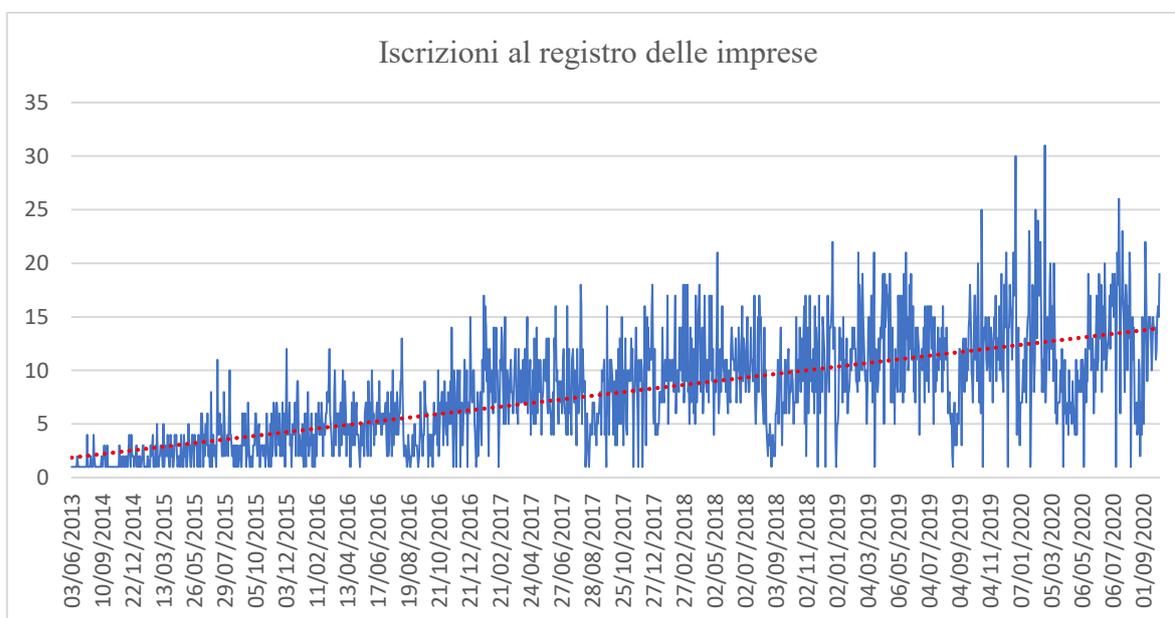


Figura 2: Andamento nel tempo dell'iscrizione al Registro delle imprese nella sezione speciale delle startup innovative

Per quanto riguarda la distribuzione geografica questa è piuttosto sbilanciata all'interno dell'Italia, infatti il centro-nord del Paese è caratterizzato da una maggiore presenza di

imprese innovative rispetto al sud Italia. La Lombardia si aggiudica il primato come numero di startup totalizzando da sola circa il 27,5% delle imprese innovative italiane. Seguono il Lazio e il Veneto che possiedono rispettivamente l'11,6% e l'8,3% del totale nazionale. A breve distanza compare la Campania, la prima regione del Mezzogiorno, con l'8,14% delle imprese innovative italiane. In coda invece si trovano Molise e Valle d'Aosta con solo lo 0,67% e il 0,17% del totale nazionale.

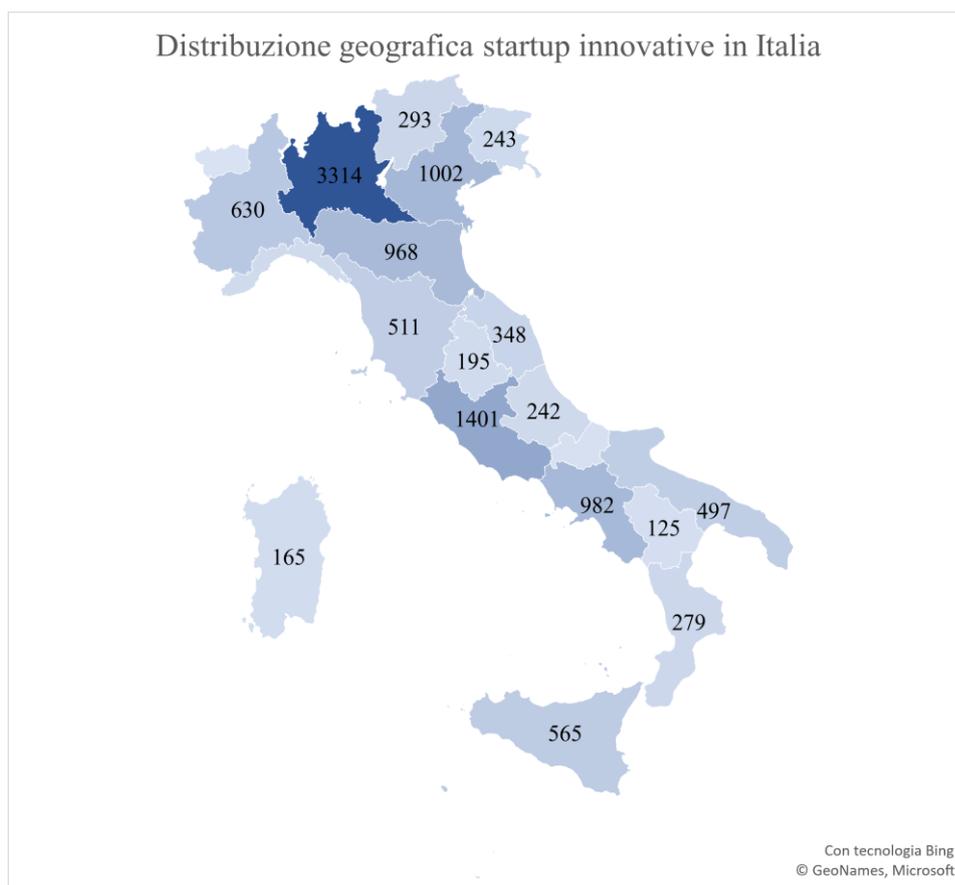


Figura 3: Distribuzione geografica startup innovative in Italia

Entrando più nello specifico all'interno delle regioni, la provincia di Milano da sola accoglie il 19,8% delle imprese innovative italiane, seguita da Roma che contiene il 10,43% del totale nazionale. Soltanto queste due province superano le 1000 startup iscritte alla sezione speciale e si distaccano molto dalle altre che seguono con 468 e 400 startup iscritte (rispettivamente Napoli e Torino). La Figura 4 rappresenta una classificazione delle prime venti province italiane per numero di startup innovative.

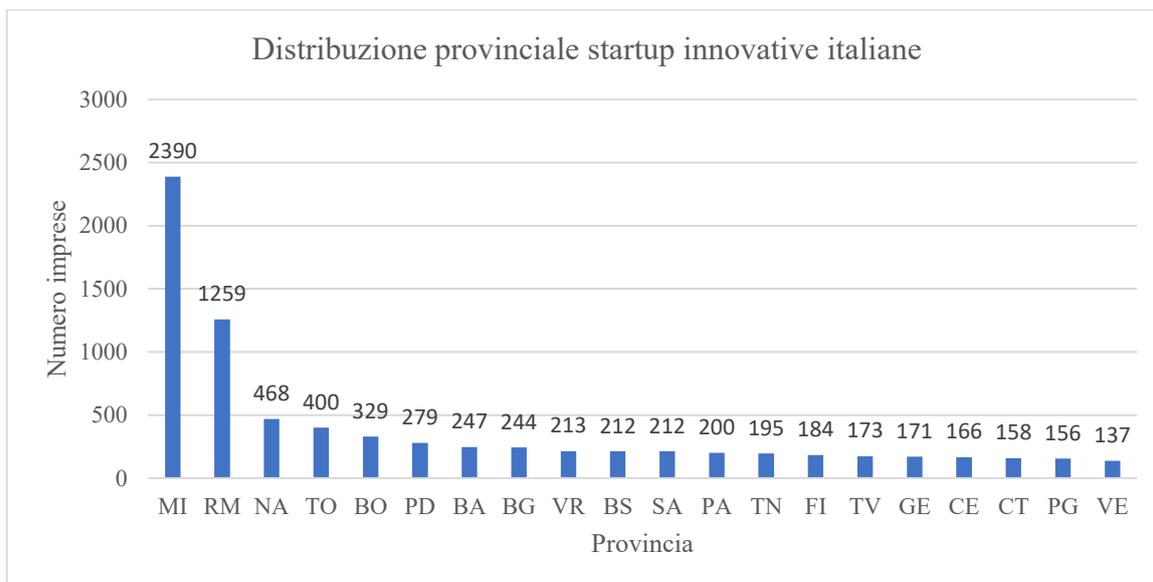


Figura 4: Classificazione delle prime venti province per numero di startup innovative

In relazione alla distribuzione per settori di attività, il 77,13% delle startup forniscono servizi alle imprese e in particolare prevalgono i servizi ICT come la produzione di software e consulenza informatica, servizi di informazione e attività di ricerca e sviluppo. Il 17,36% opera nel manifatturiero mentre il 3,47% nel commercio. Una percentuale molto ridotta di startup innovative invece si occupa di turismo (0,98%) e agricoltura e/o pesca (0,75%).

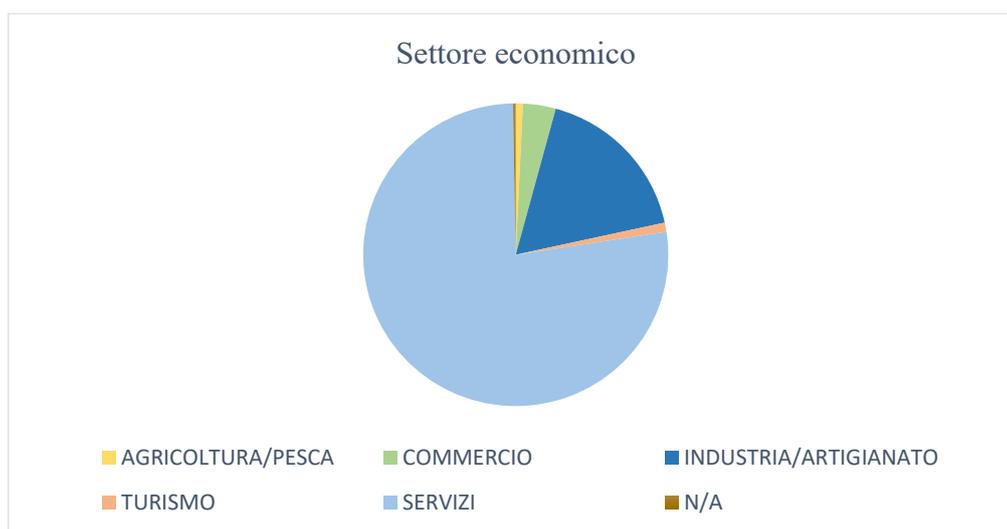


Figura 5: Settore economico di appartenenza delle startup innovative italiane

Andando ad analizzare le due tipologie di startup particolari identificate nel dataset, le startup a vocazione sociale rappresentano il 2,22% delle imprese innovative, mentre quelle ad alto valore tecnologico in ambito energetico sono circa il 14,5% del totale.

Per quanto riguarda i requisiti di innovazione, invece, sono 7909 le imprese che investono il 15% del maggiore tra i costi e il valore totale della produzione in attività di ricerca e sviluppo (1° requisito), 3122 quelle che hanno un team formato da un'alta percentuale di persone in possesso di laurea magistrale o dottorandi/dottori di ricerca (2° requisito), e 2055 le imprese depositarie o licenziatarie di privativa industriale o software registrato (3° requisito).

La tipologia di impresa prevalente è di gran lunga la Società a responsabilità limitata perché quasi la totalità delle startup iscritte al registro delle imprese hanno scelto tale natura giuridica (il 90,5% del totale).

Tabella 5: Natura giuridica delle startup innovative

Natura giuridica	Numero imprese
Gruppo europeo di interesse economico	1
Società a responsabilità limitata	10929
Società a responsabilità limitata con unico socio	10
Società a responsabilità limitata semplificata	905
Società consortile a responsabilità limitata	9
Società cooperativa	109
Società costituita in base a leggi di altro stato	8
Società europea	2
Società per azioni	98

Per quanto riguarda la classe di capitale, vi è un picco di appartenenza alla classe 3, rappresentata da un capitale che va da 5 a 10 mila euro (quasi il 43% del totale delle imprese), seguita dalla classe 2 e 4 che si riferiscono rispettivamente ad un capitale compreso tra 1 a 5 mila euro (21,17% delle startup) e da 10 a 50 mila euro (21,6% delle startup). Tutto ciò è coerente con il fatto che le startup sono solitamente imprese giovani, che hanno iniziato il proprio business da poco tempo e quindi sono anche di dimensioni piuttosto ridotte (microimprese). Le startup che hanno un capitale maggiore di 1 milione di euro (dalla classe 8 in su), infatti, non sono neanche il 2% del totale.

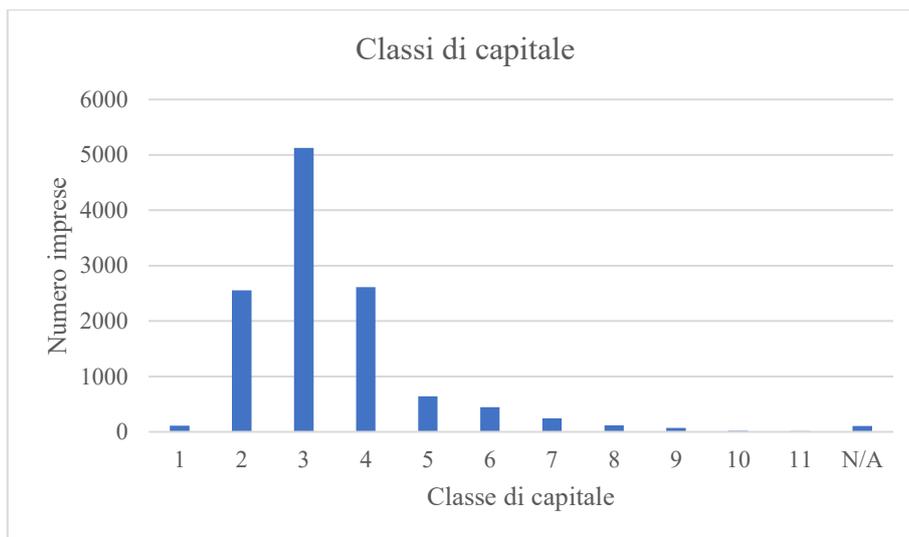


Figura 6: Distribuzione classi di capitale

Si arriva alla stessa conclusione analizzando la classe di produzione. Infatti, quasi il 40% delle imprese appartiene ad una classe di produzione con fatturato inferiore a 100.000 euro (classe A).

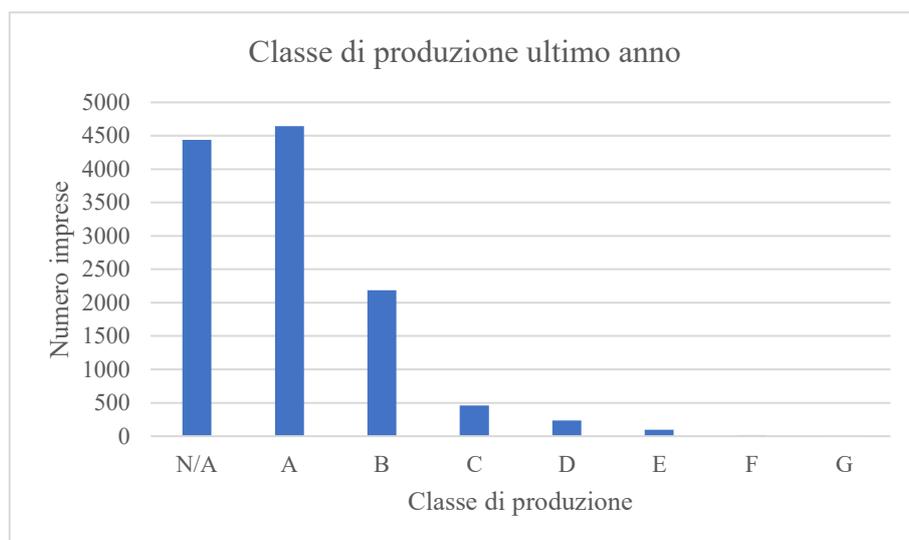


Figura 7: Distribuzione classe di produzione ultimo anno

Le startup sono imprese giovani e, sempre per loro caratteristica strutturale, sono anche imprese piccole, con un limitato numero di fondatori e dipendenti. Infatti, la maggioranza dei dati a disposizione riguardanti il numero di addetti nella startup evidenzia la prevalente appartenenza di queste alla classe A, cioè con un numero di addetti inferiore a 4. Inoltre, esiste solamente un'impresa che presenta almeno 250 dipendenti e 10 che presentano tra i 50 e i 249 addetti. È bene sottolineare che per addetti (o dipendenti) si intendono tutti coloro

in possesso di un contratto a carattere subordinato con l'azienda, inclusi i lavoratori part-time e stagionali.

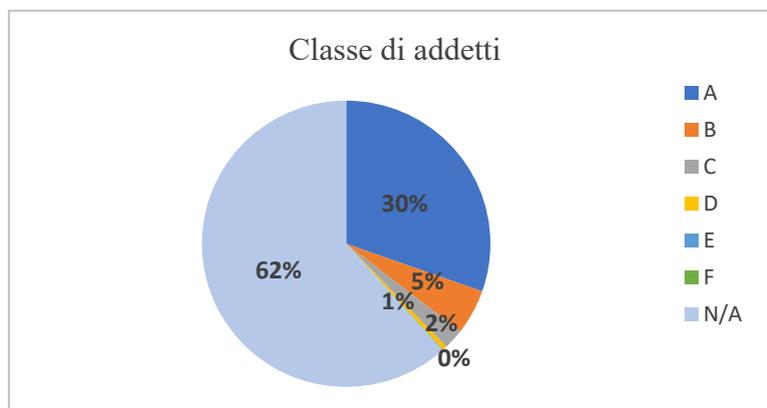


Figura 8: Distribuzione classe di addetti

Analizzando le compagini sociali, le startup innovative con una prevalenza femminile, cioè quelle in cui le quote di possesso e le cariche amministrative sono detenute almeno in maggioranza da donne sono il 12,42% del totale. Le startup innovative a prevalenza giovanile rappresentano il 17,06% del totale e quelle a prevalenza straniera il 3,35%.

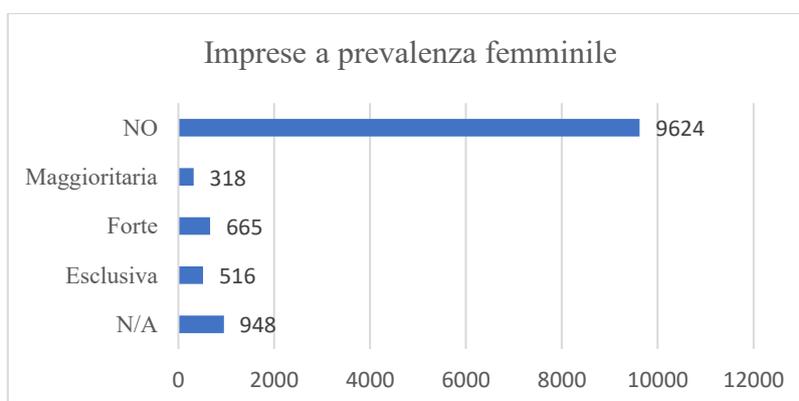


Figura 9: startup innovative a prevalenza femminile

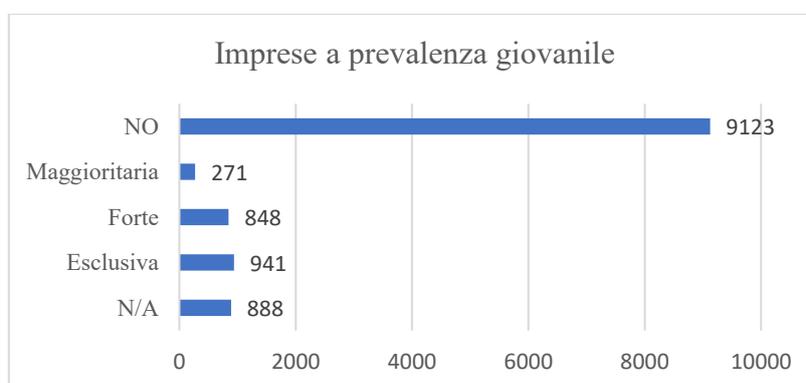


Figura 10: startup innovative a prevalenza giovanile

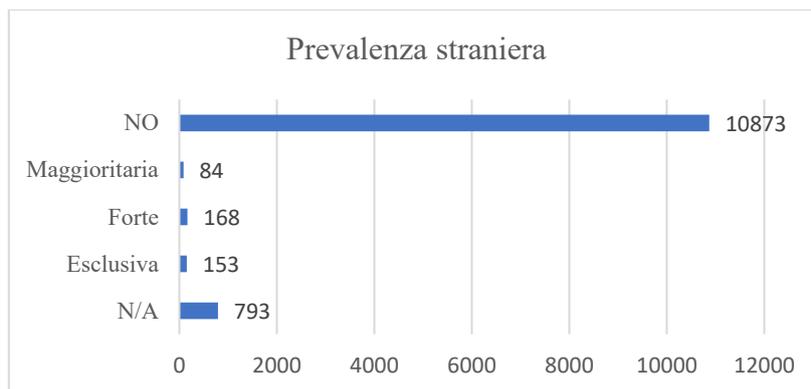


Figura 11: startup innovative a prevalenza straniera

3.2. Analisi del campione in prospettiva di genere

Il seguente paragrafo consiste in un'analisi del campione presentato in prospettiva di genere. L'obiettivo è quello di realizzare delle descrittive del campione delle startup innovative sul panorama italiano con particolare attenzione alla dimensione di genere e cogliere le eventuali differenze che esistono nelle startup con prevalenza femminile. Si cercherà inoltre, ove possibile, di confermare o smentire quanto presentato nella review della letteratura al capitolo precedente per comprendere se gli studi analizzati possano essere trasposti anche al contesto italiano o no. Infine, si cercherà di riassumere i risultati ottenuti identificando un profilo di startup femminile italiana, grazie alla definizione di caratteristiche comuni.

3.2.1. Compagine sociale

Come già definito precedentemente, solo il 12,42% delle startup innovative italiane presenta una prevalenza femminile nella loro compagine sociale. In particolare, sulla base della dimensione di genere, si possono definire quattro insiemi di imprese che presentano una prevalenza femminile nel capitale sociale e tra gli amministratori rispettivamente del 100% (Esclusiva), maggiore del 66% (Forte), maggiore o uguale al 50% (Maggioritaria) o inferiore al 50% (No). Da questa divisione è possibile concludere che nel contesto italiano il 4,27% delle startup è esclusivamente femminile, mentre il 5,51% e il 2,63% hanno una prevalenza femminile rispettivamente forte e maggioritaria.

Da qui in avanti nella trattazione si utilizzerà il termine "impresa femminile" per definire le startup che rientrano in uno di questi tre gruppi (Esclusiva, Forte e Maggioritaria) definiti sulla base della prevalenza femminile. In tale definizione rientrano quindi 1499 imprese innovative italiane.

Tabella 6: Prevalenza femminile

PREVALENZA FEMMINILE	Numero imprese	Percentuale sul totale nazionale
Esclusiva	516	4,27%
Forte	665	5,51%
Maggioritaria	318	2,63%
No	9624	79,73%
N/A	948	7,85%
Totale	12071	

Proseguendo con l'analisi della compagine sociale, è interessante notare come le imprese a prevalenza femminile, abbiano anche una maggiore percentuale giovanile al loro interno. Infatti, considerando i dati a disposizione, le imprese femminili presentano per il 21,6% una prevalenza giovanile, contro il 17,9% delle imprese che non hanno al loro interno una prevalenza femminile.

Tabella 7: Prevalenza giovanile nelle startup femminili e non femminili

PREVALENZA GIOVANILE	Imprese femminili	%	Imprese non femminili	%	N/A
Esclusiva	141	9,4%	796	8,3%	4
Forte	138	9,2%	705	7,3%	5
Maggioritaria	45	3,0%	224	2,3%	2
No	1155	77,1%	7782	80,9%	186
N/A	20	1,3%	117	1,2%	751
Totale	1499		9624		948

Anche per quanto riguarda la nazionalità dei membri della startup, si evidenziano delle differenze tra imprese femminili e non. Infatti, il 7,9% delle imprese femminili è anche a prevalenza straniera, contro il 3,0% delle imprese non femminili.

Tabella 8: Prevalenza straniera nelle startup femminili e non femminili

PREVALENZA STRANIERA	Imprese femminili	%	Imprese non femminili	%	N/A
Esclusiva	36	2,4%	115	1,2%	2
Forte	52	3,5%	116	1,2%	0
Maggioritaria	30	2,0%	54	0,6%	0

No	1375	91,7%	9297	96,6%	201
N/A	6	0,4%	42	0,4%	745
Totale	1499		9624		948

Le startup innovative femminili sono quindi anche più giovanili e più straniere.

3.2.2. Iscrizione al Registro delle imprese e localizzazione geografica

Per quanto riguarda l'iscrizione al registro delle imprese, le startup femminili seguono la tendenza generale delle startup innovative, presentando un incremento negli anni delle imprese che si iscrivono alla sezione speciale del Registro delle imprese. Si assiste negli anni ad una leggera diminuzione delle startup a prevalenza maggioritaria in favore di quelle a prevalenza forte, che sembrano infatti aumentare più rapidamente delle altre classificazioni.

Si assiste ad una notevole diminuzione di iscrizioni per l'anno 2020 ma questo è in linea con il fatto che i dati siano aggiornati ad ottobre 2020 e manchino quindi gli ultimi mesi dell'anno. Inoltre, la situazione di emergenza sanitaria e il successivo shock economico verificatasi durante l'anno in corso potrebbe aver influito anche sulla creazione di nuove imprese innovative. Tali ipotesi saranno approfondite successivamente nell'elaborato.

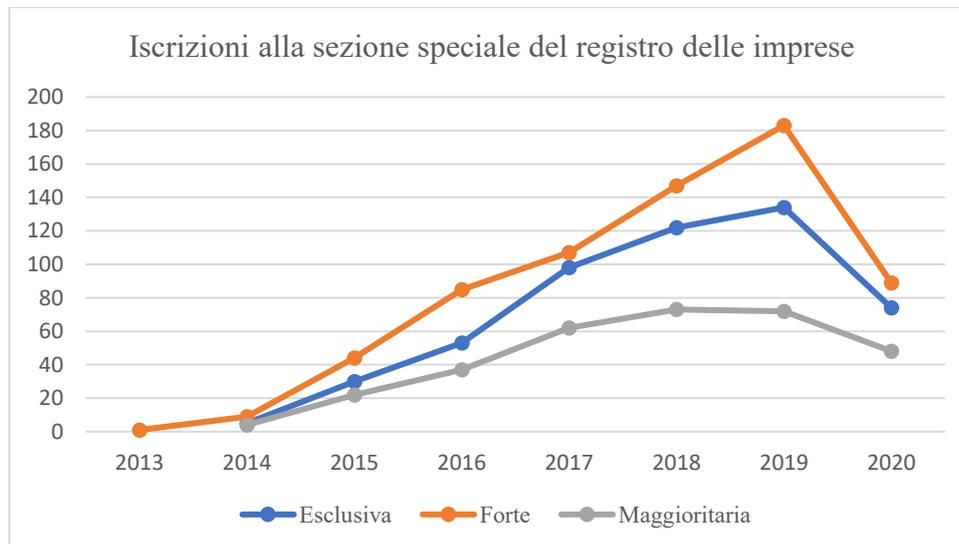


Figura 12: Iscrizione al registro delle imprese per le startup a prevalenza femminile

La distribuzione geografica delle imprese femminili è molto simile a quella generale delle startup innovative. Infatti, la Lombardia detiene il primato per il maggior numero di startup, racchiudendo da sola il 22,7% del totale delle imprese femminili, seguita dal Lazio e dalla Campania rispettivamente con il 12,9% e il 9,7%. In generale si nota una maggiore presenza delle imprese innovative in corrispondenza nel Centro-Nord del Paese. Sebbene questo sia

vero, è interessante notare una differenza rispetto alla distribuzione generale delle startup. Se si considerano solo le imprese femminili, infatti, queste hanno una maggiore presenza al sud rispetto alla distribuzione totale delle imprese innovative. La Campania, ad esempio, ospita il 9,7% delle imprese innovative femminili, mentre solo l'8,1% del totale delle startup italiane. Anche per il Molise e la Basilicata vi è la stessa incidenza perché sono presenti rispettivamente il 1,3% e il 2,3% delle startup a prevalenza femminile e lo 0,7% e il 1,0% del numero totale. Per Sicilia e Lazio valgono le stesse considerazioni anche se con differenze minori in termini di punti percentuali. Di particolare interesse le regioni Basilicata e Molise, da considerarsi le regioni “più rosa” perché presentano la maggiore concentrazione di imprese innovative femminili. Infatti, in Basilicata il 28,0% delle startup presenti nella regione hanno una prevalenza di donne e in Molise il 24,7%. Sono sopra la media italiana, che ammonta al 12,42%, anche Sicilia (17,7%), Marche (17,2%), Campania (14,8%), Calabria (14,3%), Umbria (14,4%), Valle d'Aosta (14,3%), Sardegna (13,9%), Lazio (13,8%) e Abruzzo (12,8%). Friuli-Venezia Giulia e Trentino-Alto Adige, invece, sono le regioni con una minore concentrazione di imprese femminili dal momento che queste rappresentano rispettivamente l'8,2% e il 9,6% delle startup presenti nella regione.

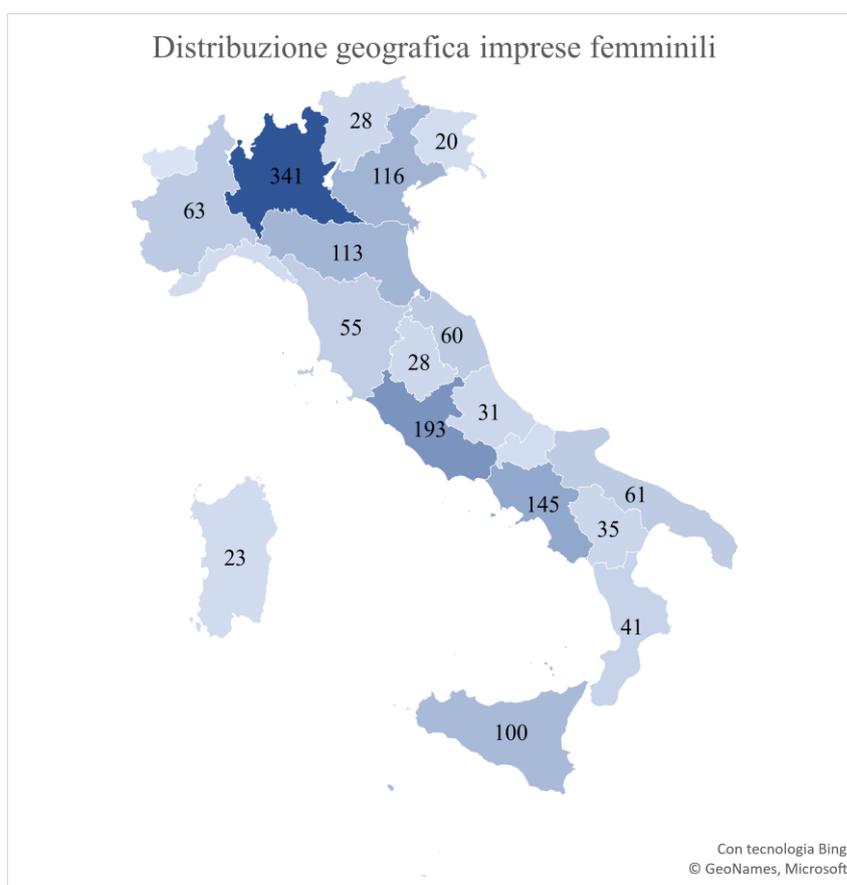


Figura 13: Distribuzione geografica delle imprese femminili italiane

Tabella 9: Distribuzione geografica delle startup innovative

	Imprese prevalenza Esclusiva	Imprese prevalenz a Forte	Imprese prevalenza Maggioritaria	Totale imprese femminili	% sul totale imprese femminili	Imprese non femminili	N/A	Totale imprese innovative	% sul totale delle imprese
ABRUZZO	9	15	7	31	2,1%	192	19	242	2,0%
BASILICATA	15	12	8	35	2,3%	79	11	125	1,0%
CALABRIA	13	21	7	41	2,7%	228	10	279	2,3%
CAMPANIA	49	70	26	145	9,7%	731	106	982	8,1%
EMILIA-ROMAGNA	45	44	24	113	7,5%	799	56	968	8,0%
FRIULI- VENEZIA GIULIA	4	10	6	20	1,3%	206	17	243	2,0%
LAZIO	58	98	37	193	12,9%	1077	131	1401	11,6%
LIGURIA	7	8	8	23	1,5%	170	16	209	1,7%
LOMBARDIA	110	144	87	341	22,7%	2732	241	3314	27,5%
MARCHE	25	25	10	60	4,0%	259	29	348	2,9%
MOLISE	13	6	1	20	1,3%	55	6	81	0,7%
PIEMONTE	21	25	17	63	4,2%	533	34	630	5,2%
PUGLIA	15	27	19	61	4,1%	393	43	497	4,1%
SARDEGNA	9	11	3	23	1,5%	120	22	165	1,4%
SICILIA	42	45	13	100	6,7%	428	37	565	4,7%
TOSCANA	19	26	10	55	3,7%	402	54	511	4,2%
TRENTINO-ALTO ADIGE	5	15	8	28	1,9%	247	18	293	2,4%
UMBRIA	11	12	5	28	1,9%	154	13	195	1,6%
VALLE D'AOSTA		2	1	3	0,2%	18		21	0,2%
VENETO	46	49	21	116	7,7%	801	85	1002	8,3%
Totale	516	665	318	1499	100,0%	9624	948	12071	100,0%

Entrando nel dettaglio delle province, quelle con maggiore incidenza di imprese innovative femminili sono Asti, Caltanissetta, Potenza e Lucca, ciascuna delle quali presenta una percentuale maggiore del 30% di imprese a prevalenza femminile sul totale delle startup innovative presenti nella provincia. La Figura 14 rappresenta le dieci province “più rosa”, dove è maggiore la presenza di imprese femminili sul totale delle startup innovative provinciali e in tutti i casi la percentuale è maggiore del 20%. Invece, le province dove è maggiore la presenza delle imprese innovative, Milano, Roma, Napoli e Torino, sono più o meno in linea con l’incidenza media nazionale delle imprese femminili. In particolare, Roma e Napoli sono caratterizzate da una leggera presenza femminile in più, contando rispettivamente il 13,74% e il 14,73% di imprese a prevalenza femminile, mentre Milano e Torino si posizionano un po’ sotto la media con una percentuale di 10,42% e 9,50%.

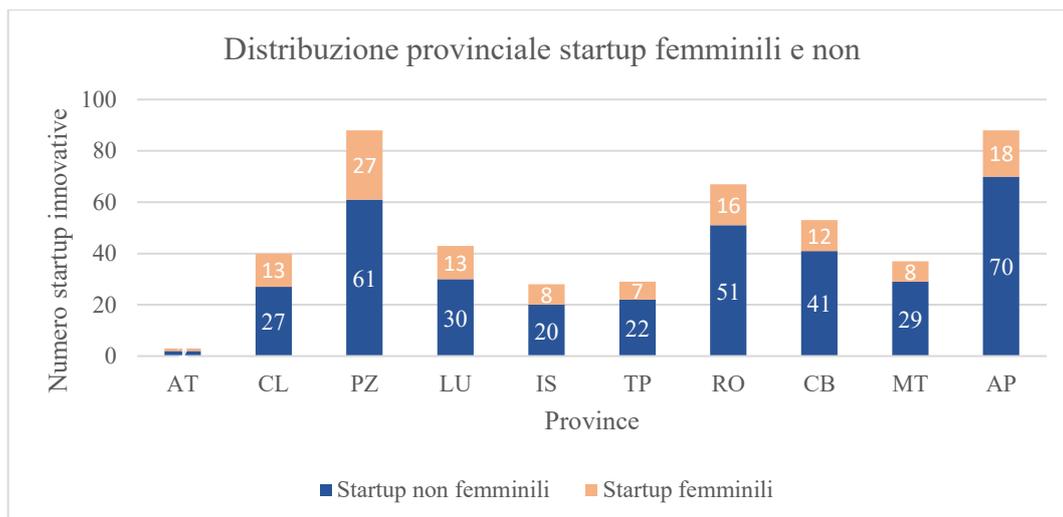


Figura 14: Classificazione delle prime dieci province con maggiore incidenza di startup femminili

Coerentemente con quanto avviene per il campione totale delle startup innovative, anche per quelle femminili la distribuzione del settore in cui operano è in prevalenza orientata verso i servizi. Infatti, il 75,1% delle imprese femminili offrono servizi ad altre imprese e in particolare si occupano prevalentemente di consulenza informatica e produzione di software (il 29,2%), ricerca e sviluppo (il 15,0%) e servizi di informazione (il 9,5%). Il 16,4% delle startup femminili opera invece nel settore manifatturiero mentre il 5,9% nel commercio. Mentre per i primi due settori, quello dei servizi e dell'industria/artigianato, le percentuali sono in linea con la distribuzione generale delle startup innovative, nel caso del commercio la percentuale di imprese che se ne occupano aumenta dal 3,47% al 5,9% se si considerano soltanto le imprese femminili. Infatti, quasi il 21% delle startup che operano nel settore del commercio sono a prevalenza femminile, dato interessante dal momento che, come detto precedentemente, le imprese femminili rappresentano meno del 13% del totale delle startup innovative. Anche nel settore del turismo vi è una grossa presenza femminile, infatti il 20,3% delle imprese in tale settore ha una compagine sociale in maggioranza formata da donne.

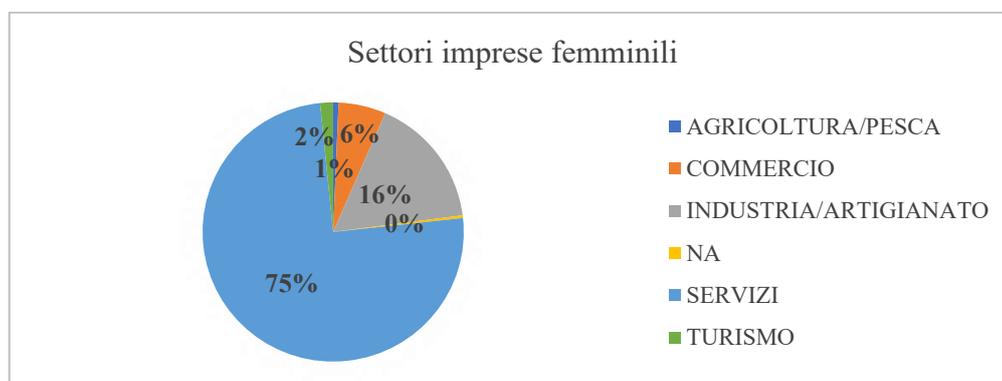


Figura 15: Distribuzione dei settori economici delle imprese femminili

La Tabella 10 presenta un quadro riassuntivo di alcune delle principali attività svolte dalle imprese innovative femminili nel campione considerato. Interessante notare l'incidenza delle imprese femminili sul settore dell' "Istruzione" (P85) dal momento che il 26% delle imprese che si occupano di tale attività sono a prevalenza femminile. La stessa considerazione si può fare sui servizi di assistenza sanitaria (Q86) e assistenza sociale non residenziale (Q88) in cui vi è una forte presenza femminile poiché tali imprese rappresentano rispettivamente il 29,2% e il 34,5% del totale delle imprese innovative che operano in tali attività.

Tabella 10: Distribuzione dei settori per le imprese femminili e dettaglio delle principali attività al loro interno

SETTORE	ATTIVITA' PREVALENTI	Imprese prevalenza Esclusiva	Imprese prevalenza Forte	Imprese prevalenza Maggioritaria	Totale imprese femminili
SERVIZI	Totale	378	492	254	1126
	J 62 PRODUZIONE DI SOFTWARE, CONSULENZA INFORMATICA, ...	147	194	97	438
	M 72 RICERCA SCIENTIFICA E SVILUPPO	55	104	66	225
	J 63 ATTIVITA' DEI SERVIZI D'INFORMAZIONE E ALTRI SERVIZI	46	66	30	142
	P 85 ISTRUZIONE	15	11	4	30
	Q86 ASSISTENZA SANITARIA	5	2	5	12
	Q88 ASSISTENZA SOCIALE NON RESIDENZIALE	1	2	7	10
INDUSTRIA/ ARTIGIANATO	Totale	98	103	45	246
	C 28 FABBRICAZIONE DI MACCHINARI ED APPARECCHIATURE NCA	11	16	6	33
	C 26 FABBRICAZIONE DI COMPUTER E PRODOTTI DI ELETTRONICA E ...	7	16	7	30
	C 20 FABBRICAZIONE DI PRODOTTI CHIMICI	10	9	5	24
	C 32 ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE	10	10	3	23
	C 14 CONFEZIONE DI ARTICOLI DI	12	9	2	23

	ABBIGLIAMENTO; CONFEZIONE DI ...				
COMMERCIO	Totale	34	41	13	88
	G 46 COMMERCIO ALL'INGROSSO (ESCLUSO QUELLO DI ...)	15	11	6	32
	G 47 COMMERCIO AL DETTAGLIO (ESCLUSO QUELLO DI	16	26	7	49
TURISMO	Totale	4	18	2	24
	I 55 ALLOGGIO	2	2	0	4
	N 79 ATTIVITA' DEI SERVIZI DELLE AGENZIE DI VIAGGIO, DEI TOUR ...	2	16	2	20
AGRICOLTURA/ PESCA	Totale	1	6	3	10
N/A	Totale	1	3	1	5

3.2.3. Tipologia di impresa

Per quanto riguarda la natura giuridica dell'impresa, anche nel caso delle startup femminili la tipologia prevalente è quella della società a responsabilità limitata e solo in pochissimi casi si ricorre alla società cooperativa (25 startup) o alla società per azioni (4 startup). La società a responsabilità limitata, infatti, è caratterizzata, in generale, da una maggiore flessibilità e da un più accentuato carattere personalistico che la rendono il modello maggiormente adatto per chi intende costituire una società. Il capitale sociale minimo per costituire la società, infatti, ammonta a 1,00€, a differenza ad esempio della S.p.A. che necessita almeno di 50.000€ per essere validamente costituita. Inoltre, nella sua forma semplificata è pensata proprio per le startup, rendendo più semplice il processo di costituzione della società con documenti standard. Può essere infine costituita mediante atto unilaterale e assumere così la forma unipersonale.

Tabella 11: Tipologia di impresa per le startup a prevalenza femminile

Natura giuridica	Prevalenza femminile Esclusiva	Prevalenza femminile Forte	Prevalenza femminile Maggioritaria	Totale complessivo
Società a responsabilità limitata	415	577	294	1283
Società a responsabilità limitata con un unico socio	1	0	0	1

Società a responsabilità limitata semplificata	91	70	22	183
Società cooperativa	8	17	0	25
Società per azioni	1	1	2	4
Totale complessivo	516	665	318	1499

3.2.4. Dimensioni e indicatori economici

Pur non avendo dati completi sul numero di addetti occupati nelle startup, è possibile dire che anche le imprese femminili hanno dimensioni ridotte dal momento che il 32% di queste appartengono alla classe A, avendo meno di 4 addetti.

Interessante notare che la distribuzione delle imprese in base alla classe di addetti è molto simile per le tre categorie di prevalenza femminile. Infatti, appartengono alla classe di addetti A il 33,5% delle imprese a prevalenza esclusiva, il 29,9% di quelle a prevalenza forte e il 33,6% di quelle a prevalenza maggioritaria e anche per quanto riguarda le altre classi la percentuale è simile tra le tre categorie.

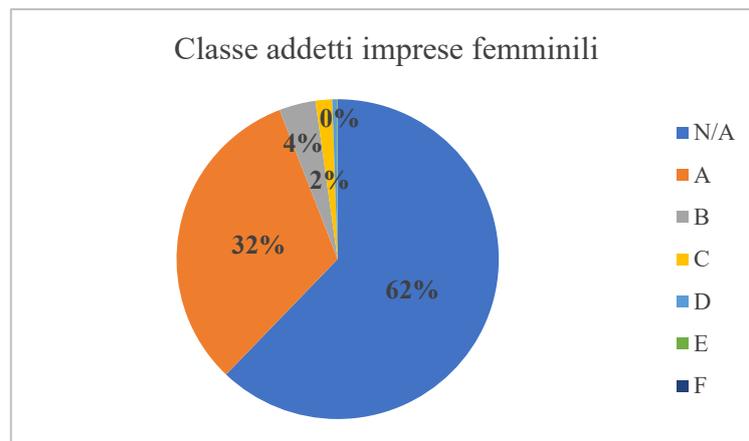


Figura 16: Classe addetti imprese femminili

Parlando sempre di dimensione dell'impresa e guardando la distribuzione del capitale sociale, è possibile affermare che quasi la totalità delle imprese femminili ha un capitale inferiore a 50.000€. Infatti, il 91,9% delle imprese femminili appartiene ad una delle prime quattro classi di capitale.

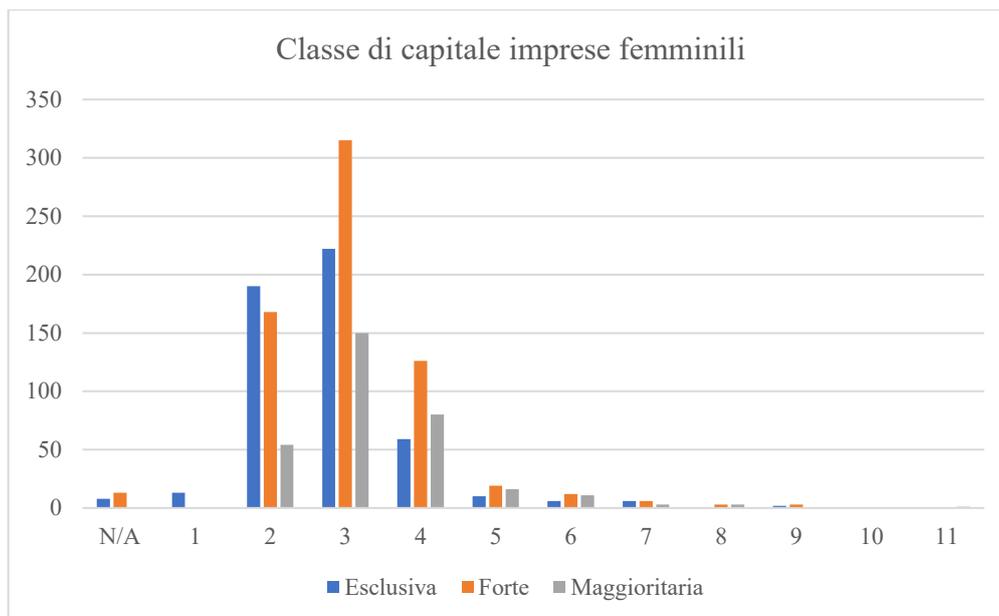


Figura 17: Distribuzione delle classi di capitale per le imprese femminili

Anche per quanto riguarda la classe di produzione dell'ultimo anno i dati sono coerenti con quanto già evidenziato. Il 62% delle imprese a prevalenza femminile appartiene alle prime due classi di produzione (A e B), quindi con una produzione inferiore a 500.000€. Meno del 0,5% è racchiuso nella coda della distribuzione, con classe di produzione superiore a 2.000.001€ (classi E, F e G). Questi dati sono coerenti con il fatto che le startup innovative sono soprattutto microimprese e che le imprese chiamate “best-performer”, consolidate per fatturato ed età, tendono progressivamente a perdere lo status di startup innovativa con il passare dei 5 anni dalla loro costituzione.

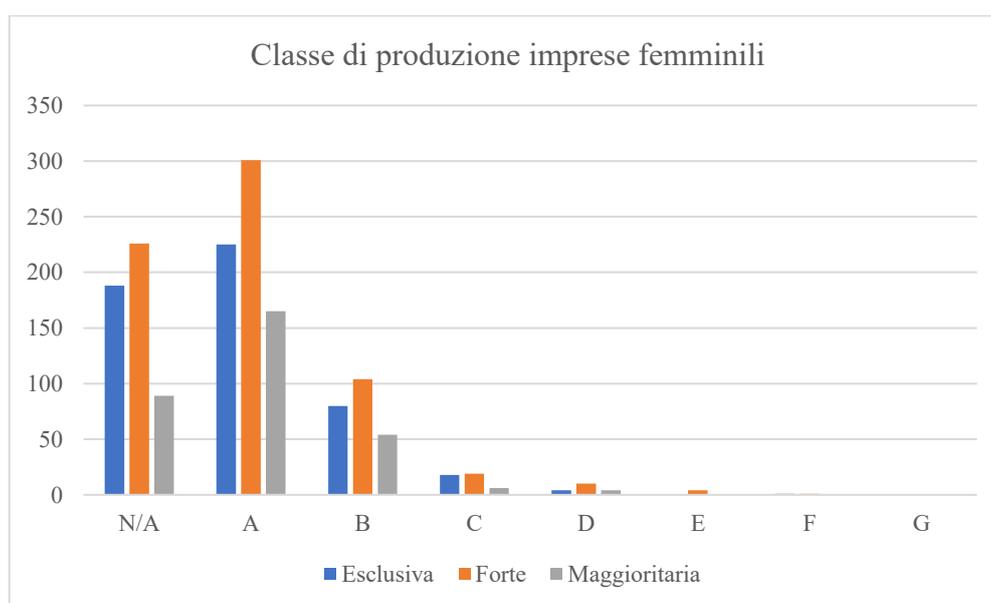


Figura 18: Distribuzione classe di produzione ultimo anno imprese femminili

3.2.5. Requisiti di innovazione

Sono 7909 le imprese che soddisfano il primo requisito di innovazione e investono il 15% del maggiore tra i costi e il valore totale della produzione in attività di ricerca e sviluppo e di queste 966 (il 12%) sono imprese femminili. Soddisfano il secondo requisito di innovazione 3122 imprese, 430 delle quali femminili (il 13,8%), avendo un team formato da un'alta percentuale di persone in possesso di laurea magistrale o dottorandi/dottori di ricerca. Infine, 2055 imprese innovative sono depositarie o licenziatarie di privativa industriale o software registrato (3° requisito) e il 10,7% sono femminili (220 imprese).

La maggior parte delle startup innovative soddisfano il primo requisito di innovazione infatti il 64,4% delle imprese femminili rispettano la percentuale di investimenti in ricerca e sviluppo necessari affinché la loro attività possa essere considerata innovativa. In percentuale minore soddisfano gli altri due requisiti e 98 imprese femminili rispettano più di un requisito di innovazione.

Tabella 12: Soddisfacimento dei requisiti di innovazione per imprese femminili e non femminili

	Imprese femminili	Imprese non femminili	N/A
Solo 1 req	878	5631	648
Solo 2 req	348	1949	196
Solo 3 req	169	1310	62
1 e 2 req	47	264	19
1 e 3 req	16	193	6
2 e 3 req	10	80	2
1, 2 e 3 req	25	167	15

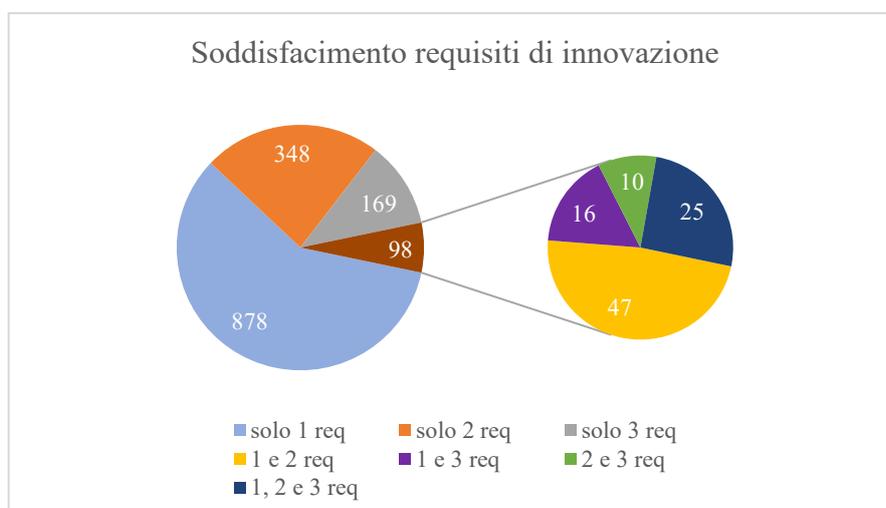


Figura 19: Distribuzione delle imprese femminili in base ai requisiti di innovazione

3.2.6. Vocazione sociale e alto valore tecnologico in ambito energetico

Nella classificazione delle startup iscritte al Registro delle imprese, inoltre, vengono definiti due particolari tipologie di impresa, quelle a vocazione sociale e quelle ad alto valore tecnologico in ambito energetico. Per la definizione e i requisiti di tali classificazioni si rimanda al paragrafo 3.1. del presente elaborato.

Sono 268 le imprese innovative a vocazione sociale italiane e rappresentano poco più del 2% del totale nazionale delle startup innovative. Di queste, il 21,3% sono imprese femminili, percentuale molto alta sapendo che le imprese femminili rappresentano il 12,42% del totale delle imprese innovative. Interessante notare, infatti, come la percentuale di imprese a vocazione sociale sul totale delle imprese sia maggiore nel caso di imprese femminili. Infatti, il 3,8% delle imprese femminili è a vocazione sociale mentre soltanto il 2% delle imprese non femminili ha questa caratteristica. Sembra quindi che le imprese a prevalenza di donne siano guidate maggiormente da una responsabilità sociale.

Tabella 13: Distribuzione startup a vocazione sociale

	Impresa femminile			Impresa non femminile	N/A
	Esclusiva	Forte	Maggioritaria		
Totale imprese	516	665	318	9624	948
Imprese vocazione sociale	17	29	11	196	15
% imprese vocazione sociale	3,3%	4,4%	3,5%		
	3,8%			2,0%	

Per quanto riguarda l'alto valore tecnologico in ambito energetico, sono 1748 le imprese innovative che possiedono tale caratteristica, rappresentando il 14,5% delle startup italiane. Di queste, il 13,3% sono imprese femminili. Anche in questo caso le imprese ad alto valore tecnologico rappresentano una percentuale maggiore del totale delle imprese se vengono considerate solamente le imprese a prevalenza femminile, ma la differenza è inferiore rispetto al caso precedente. Infatti, sono il 15,5% le imprese femminili ad alto valore tecnologico in ambito energetico, contro il 14,4% di quelle non femminili.

Tabella 14: Distribuzione startup ad alto valore tecnologico in ambito energetico

	Impresa femminile			Impresa non femminile	N/A
	Esclusiva	Forte	Maggioritaria		
Totale imprese	516	665	318	9624	948
Imprese alto valore tecnologico in ambito energetico	60	106	67	1389	126
% imprese alto valore tecnologico	11,6%	15,9%	21,1%		
	15,5%			14,4%	

3.2.7. Primi risultati delle analisi

Dalle analisi effettuate è possibile delineare il profilo dell'impresa innovativa femminile. In linea con quanto detto anche nei capitoli precedenti, il tasso di imprenditorialità femminile è inferiore rispetto a quello maschile. La presenza delle donne nelle startup innovative è, infatti, ancora molto limitata dal momento che sono solamente il 12,42% delle startup sul territorio italiano ad avere una prevalenza femminile al loro interno. Tale percentuale però è in aumento se si considera il trend di crescita positivo delle iscrizioni alla sezione speciale del Registro delle imprese.

Le imprese che racchiudono nella compagine sociale una prevalenza di donne presentano caratteristiche comuni. Ad esempio, hanno dimensioni ridotte, e questo si evince sia dalla limitata numerosità degli addetti, sia dal ridotto capitale sociale e valore della produzione della startup. Inoltre, sono imprese più giovanili e straniere e sono concentrate nel settore dei servizi, in particolare è alta la loro incidenza nei servizi di assistenza sanitaria e sociale e istruzione, ma sono anche molto presenti nel commercio e nel turismo. La loro rilevanza è forte specialmente nelle imprese del Mezzogiorno, sono imprese più frequentemente caratterizzate da una vocazione sociale e anche da un'alta innovazione tecnologica in ambito energetico e stanno crescendo in numero con trend positivo.

4. CAPITOLO 4: Analisi Empiriche

Nel presente capitolo si andranno ad analizzare le variabili precedentemente considerate al fine di individuare le relazioni che sussistono tra loro. L'obiettivo è quello di osservare l'esistenza o l'inesistenza di un qualche legame tra le variabili che rappresentano le principali caratteristiche dell'indagine dell'elaborato. Se non sussiste alcun tipo di relazione tra due o più variabili queste sono considerate tra loro indipendenti. Grazie ad analisi statistiche ed econometriche sarà infatti possibile quantificare le relazioni causali tra le variabili di interesse e quindi spiegare e predire gli effetti su una variabile della variazione di un'altra variabile. Per fare ciò si utilizzerà principalmente lo strumento della regressione.

Si ricorre a modelli statistici quando si vuole descrivere o fare previsioni su una grandezza Y , detta variabile dipendente (o risposta), in termini di una o più grandezze X_1, X_2, \dots, X_n , dette variabili indipendenti (o variabili esplicative o predittori). Le variabili dipendenti e indipendenti devono essere in qualche modo associate tra loro e tale associazione è espressa da una relazione del tipo:

$$Y = f(X_1, X_2, \dots, X_n) + \varepsilon$$

dove ε rappresenta la variabile errore (o errore casuale) che rappresenta quei fattori omessi, diversi dalle variabili X tenute in considerazione, che in qualche modo possono influenzare Y senza che si riescano ad isolare e rappresenta inoltre la variabilità dovuta al caso.

I modelli statistici possono essere di diverse tipologie (Vicario & Levi, 2011). Una possibile classificazione dei principali modelli statistici è la seguente:

- Modelli semplici, quando la variabile Y dipende da una sola variabile X ;
- Modelli multipli, quando la variabile Y dipende da più di una variabile X_1, X_2, \dots, X_n ;
- Modelli multivariati: quando vi è più di una variabile di risposta i cui comportamenti sono da spiegare mediante le variabili esplicative;
- Modelli lineari, quando la relazione $f(X_1, X_2, \dots, X_n)$ è lineare nei parametri delle variabili indipendenti $\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_n$;
- Modelli linearizzabili, quando la relazione $f(X_1, X_2, \dots, X_n)$ non è lineare nei parametri delle variabili indipendenti $\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_n$ ma può essere resa lineare mediante la trasformazione delle variabili Y e X_1, X_2, \dots, X_n ;
- Modelli non lineari (intrinsecamente), quando non esiste nessuna trasformazione delle variabili Y e X_1, X_2, \dots, X_n tale da rendere lineare la relazione $f(X_1, X_2, \dots, X_n)$;

- Modelli a variabili deterministiche, se le variabili esplicative X_1, X_2, \dots, X_n sono deterministiche, cioè osservabili senza errore;
- Modelli a componenti stocastiche, se le variabili esplicative X_1, X_2, \dots, X_n come pure la variabile di risposta Y sono variabili casuali.

In particolare, se la relazione tra la variabile Y e le variabili X è un polinomio di primo grado in una sola variabile indipendente X , il modello statistico viene detto modello di regressione lineare semplice ed è esprimibile tramite:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X + \varepsilon$$

dove β_1 rappresenta la pendenza della retta di regressione, quindi la variazione di Y in funzione di una variazione unitaria di X ; β_0 invece è l'intercetta. I due parametri, β_0 e β_1 , vengono stimati utilizzando i dati a disposizione mediante lo stimatore dei minimi quadrati ordinari (OLS, "ordinary least squares"). Lo stimatore OLS è dato da:

$$\min_{b_0, b_1} \sum_{i=1}^m [Y_i - (b_0 + b_1 X_i)]^2$$

dove b_0 e b_1 sono rispettivamente i parametri stimati β_0 e β_1 . Lo stimatore OLS minimizza la somma dei quadrati delle differenze tra gli m valori reali (osservati) di Y_i e i valori predetti in base alla retta di regressione stimata ($b_0 + b_1 X$). Il risultato sono gli stimatori OLS di β_0 e β_1 .

Il modello di regressione lineare semplice diventa modello di regressione lineare multipla se le variabili indipendenti considerate sono due o più, chiamate X_1, X_2, \dots, X_n . In questo caso il modello è esprimibile tramite:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_n X_n + \varepsilon$$

dove Y è la variabile dipendente e le X_i rappresentano i regressori, o variabili indipendenti. Il parametro β_1 rappresenta l'effetto su Y di una variazione della variabile X_1 tenendo le altre variabili X_2, \dots, X_n costanti, e così per tutti i parametri. Anche in questo caso i parametri vengono stimati grazie allo stimatore OLS.

Per realizzare tali analisi si può ricorrere a software statistici come ad esempio Stata, utilizzato nel presente elaborato per compiere le regressioni che saranno approfondite in seguito.

4.1. Descrizione del dataset e delle variabili

Il dataset considerato nel presente elaborato è composto dalle variabili già elencate precedentemente nel paragrafo **Errore. L'origine riferimento non è stata trovata.** al quale sono state aggiunte alcune variabili che possono essere utili nelle analisi, sulla base di quelle già presenti nel campione. In particolare, per identificare le imprese femminili e quelle non femminili è stata creata una variabile dummy, *femm*, che assume valore 1 se la variabile *prev_femm* (variabile categorica indicante la classe di prevalenza femminile) ha valore “Esclusiva”, “Forte” o “Maggioritaria” e 0 negli altri casi. Allo stesso modo sono state create le variabili binarie *giov* e *stra*, per identificare le imprese rispettivamente giovanili e straniere, e le variabili *impr_soc* e *impr_energ* per indicare le startup a vocazione sociale e quelle ad alto valore tecnologico in ambito energetico.

prev_femm

```
type: numeric (float)
label: prevfemm

range: [1,4]                units: 1
unique values: 4            missing .: 217/9,937

tabulation: Freq.  Numeric  Label
             452      1      Esclusiva
             573      2      Forte
             289      3      Maggioritaria
             8,406    4      NO
             217      .
```

femm

```
type: numeric (float)

range: [0,1]                units: 1
unique values: 2            missing .: 0/9,937

tabulation: Freq.  Value
             8,623  0
             1,314  1
```

Figura 20: Descrizione variabili indicanti la prevalenza femminile e l'impresa femminile

È stata inoltre realizzata una variabile *età_anni* che considera gli anni di attività della startup, calcolata come la data corrente (05 Ottobre 2020) a cui è stata sottratta la data di inizio attività per l'impresa considerata.

Per quanto riguarda la posizione geografica, i dati sono stati suddivisi in base alle regioni di appartenenza in tre classi, “Nord”, “Centro” e “Sud e Isole”, nella variabile *posiz_geogr*. In

linea con la suddivisione Istat, sono state considerate come regioni del Nord Liguria, Lombardia, Piemonte, Valle d'Aosta, Emilia-Romagna, Friuli-Venezia Giulia, Trentino-Alto Adige e Veneto, come regioni del Centro Lazio, Marche, Toscana e Umbria e, infine, come regioni del Sud Italia Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia e le Isole, Sicilia e Sardegna. È stata quindi creata una variabile categorica *cat_posiz_geo* per dividere le regioni nei tre gruppi considerati. Tale variabile assume valore “1” se la startup appartiene al nord Italia, “2” se è localizzata in centro Italia e “3” se è nel sud o isole.

Il medesimo procedimento adottato per la localizzazione geografica è stato anche adottato per il settore economico di appartenenza. Infatti, è stata realizzata una variabile categoria *cat_sett* che assume valori compresi tra 1 e 5 in base all'appartenenza al settore economico.

Infine, lo stesso ragionamento è stato adottato per la classe di addetti a cui appartengono alle imprese, creando in questo modo una variabile categorica *cat_add*, e per il valore della produzione che ha dato luce alla variabile categorica *cat_prod*.

Dal momento che la maggior parte delle variabili reperibili dal Registro delle imprese sono variabili categoriche e non continue, per riuscire a realizzare delle analisi più sofisticate si è preso in considerazione un altro database che unisce ai dati del Registro delle imprese le informazioni provenienti dalla banca dati di Aida. Alle variabili elencate precedentemente, perciò, si aggiungono dati economico finanziari sulle startup considerate, quali ricavi, flussi di cassa, EBITDA, ROI, ROA, ROE, capitale sociale, patrimonio netto, debiti, immobilizzazioni immateriali. Tali dati sono disponibili per gli anni che vanno dal 2013 al 2019, sono valori in migliaia di euro e presentano numerosi dati mancanti, soprattutto negli anni meno recenti. Dal momento che Aida contiene i dati quantitativi fino alla fine del 2019, il database considerato non comprenderà al suo interno le imprese innovative che hanno avviato la propria attività nel 2020. In questo database, realizzato da studenti del Politecnico di Torino, è possibile ottenere anche il numero di dipendenti della startup negli anni e il numero degli azionisti della stessa.

4.2. Analisi esplorative con effetti diretti

L'obiettivo delle analisi di questo capitolo è quello di interrogarsi sulle possibili differenze che sussistono tra imprese femminili e imprese non femminili in termini di risultati economico finanziari. Per tale motivo la variabile indipendente considerata è *femm*, variabile binaria che identifica le imprese a prevalenza femminile. Le performance dell'impresa

invece vengono esaminate facendo uso di diversi modelli che prendono in esame come variabile dipendente dapprima il capitale sociale e successivamente i ricavi e le immobilizzazioni immateriali. Il successo di un'impresa innovativa infatti può essere misurato in diversi modi, ad esempio si possono considerare i risultati di conto economico e flussi di cassa, come ricavi e cashflow, perché permettono di misurare la redditività dell'impresa, quanto è stabile sul mercato e quali saranno i suoi bisogni finanziari futuri, oppure si possono utilizzare indicatori dello stato patrimoniale, che esprimono la quantità di risorse economiche che la neo-impresa è stata capace di generare, o, ancora, il valore degli asset intangibili (ad esempio brevetti, software, marchio, etc.) per racchiudere il valore della conoscenza generata dall'impresa. Infine, può essere utile considerare anche dati relativi agli occupati come ad esempio la crescita occupazionale che dà una buona indicazione sulla capacità dell'impresa di generare risorse economiche e di attrarre risorse umane.

Inizialmente quindi sono state realizzate delle analisi esplorative, considerando esclusivamente gli effetti diretti della prevalenza femminile sugli indicatori di performance dell'impresa. Tali analisi però risultano molto semplicistiche dal momento che le imprese innovative sono molto diverse tra loro in base ad esempio alla regione di provenienza, all'età che hanno o al settore di appartenenza. Per questo motivo è stato necessario integrare nelle analisi delle variabili di controllo, al fine di poter analizzare l'effetto reale della prevalenza femminile sulle performance dell'impresa tenendo fermi altri fattori che possono influenzarlo. Per fare ciò si ricorre alla regressione multipla che permette di tenere in considerazione più fattori, o variabili di interesse. In questo caso quindi si ricorre all'utilizzo di "variabili di controllo" che non sono necessariamente di effetto diretto ma sono variabili con le quali si cerca di correggere le analisi al fine di comprendere l'effetto della variabile indipendente (imprese femminili) sulla variabile dipendente (misura di performance), fissati gli altri parametri. La variabile di controllo, infatti, è una variabile correlata con Y, che controlla per un fattore causale omissso nella regressione di Y su X, ma che di per sé non ha un effetto causale su Y.

Per avere a disposizione il maggior numero di dati su cui poter trarre delle conclusioni, si è utilizzato il database con i dati in formato "long". In questo modo per ciascuna startup si avranno più osservazioni delle performance dell'impresa stessa, a seconda dei diversi anni. È stato realizzato, quindi, un primo modello di regressione che presenta come variabile dipendente il valore di capitale sociale, utilizzato come indicatore per rappresentare la capacità dell'impresa di attrarre fonti di finanziamento, e come variabile indipendente la

variabile dummy che identifica le imprese femminili. Come variabili di controllo si sono utilizzate la variabile *anno*, indicante l'anno di rilevazione dell'osservazione sul capitale che può andare dal 2013 al 2019, le variabili categoriche *cat_posiz_geo*, per identificare la localizzazione geografica della startup, e *cat_sett* per identificare la sua appartenenza ad un settore economico, *eta_anni* e *num_dip*, che rappresentano rispettivamente gli anni di attività della startup e il numero di dipendenti nell'anno. L'età identifica il grado di maturazione dell'impresa e il numero di dipendenti ha il fine di rappresentare la dimensione dell'impresa stessa. Per quanto riguarda il significato della regressione, dal momento che sono presenti come variabili indipendenti delle variabili categoriche si deve identificare la baseline, rispetto alla quale poi si analizzano gli effetti delle variabili stesse. Il caso base per le variabili categoriche è fatto da imprese del “nord” e che operano nel settore “servizi”, infatti tali categorie non emergono dalla regressione in quanto si analizza lo scostamento prodotto dalle altre categorie su questo caso base. L'output emerso dalla regressione è rappresentato dalla Figura 21.

```
. regress capitalesocialemigleur_num femm i.cat_posiz_geo i.cat_sett i.anno eta_anni dipendenti_num
> , robust
```

```
Linear regression               Number of obs   =   18,881
                               F(15, 18865)    =   11.95
                               Prob > F             =   0.0000
                               R-squared            =   0.0129
                               Root MSE         =   211.51
```

capitalesocialemigle~m	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
femm	-20.39777	2.662528	-7.66	0.000	-25.61656	-15.17898
cat_posiz_geo						
centro	-12.13974	3.579496	-3.39	0.001	-19.15588	-5.123611
sud e isole	-20.03538	3.276003	-6.12	0.000	-26.45664	-13.61412
cat_sett						
industria artigianato	19.03654	4.914355	3.87	0.000	9.403963	28.66912
commercio	-15.27311	2.862661	-5.34	0.000	-20.88419	-9.662042
agricoltura pesca	47.61145	22.23444	2.14	0.032	4.029944	91.19296
turismo	-8.961076	5.993619	-1.50	0.135	-20.70911	2.786954
anno						
2014	2.1487	8.843421	0.24	0.808	-15.1852	19.4826
2015	6.627991	9.429136	0.70	0.482	-11.85396	25.10994
2016	9.322301	8.920924	1.04	0.296	-8.163512	26.80811
2017	21.34274	9.162837	2.33	0.020	3.382759	39.30273
2018	29.10151	9.726108	2.99	0.003	10.03746	48.16555
2019	34.11281	10.8665	3.14	0.002	12.8135	55.41212
eta_anni	3.269741	1.499876	2.18	0.029	.3298494	6.209633
dipendenti_num	3.623226	1.027708	3.53	0.000	1.608827	5.637626
_cons	9.823605	12.88226	0.76	0.446	-15.42678	35.07399

Figura 21: Output regressione capitale sociale

Nell'interpretazione dell'output per prima cosa si nota che il p-value associato al valore F del modello è molto piccolo (0,0000) e di molto inferiore al valore soglia di alpha generalmente assunto pari a 0,05, perciò si può concludere che le variabili indipendenti considerate, nel loro complesso, riescono a prevedere in modo affidabile la variabile

dipendente. L' R^2 però indica che con tale modello soltanto l'1,29% della varianza della variabile Y è spiegata dalle variabili indipendenti.

Entrando nel dettaglio delle singole variabili, si nota che la variabile di interesse *femm* è statisticamente significativa. Infatti, dal momento che $|t| = 7,66 > 1,96$, dove $1,96 = t_{n_1+n_2-2, 1-\frac{\alpha}{2}}$ con $\alpha = 0,05$, e $p - value = 0,000 < 0,05$ si può rifiutare l'ipotesi nulla che il coefficiente della variabile sia uguale a 0. Dall'output è possibile concludere quindi che, se l'impresa è femminile, ha un valore di capitale sociale di 20,4 migliaia di euro inferiore rispetto ad un'impresa non femminile, restando fissi i parametri relativi alle altre variabili di controllo. La prevalenza femminile sembra quindi avere un impatto sul capitale sociale dell'impresa innovativa e il risultato che deriva da questa analisi è in linea con le descrittive del capitolo precedente che suggerivano un'evidenza di minore capitale sociale per le imprese a prevalenza femminile. Interessante far emergere come anche le variabili *eta_anni* e *dipendenti_num* siano statisticamente significative. È facile pensare infatti che gli anni di attività della startup e la dimensione della stessa influenzino positivamente in qualche modo la sua capacità di attrarre fondi, rappresentata dal capitale sociale.

Il secondo modello di regressione realizzato è uguale al precedente per quanto riguarda le variabili indipendenti e di controllo ma considera il valore dei ricavi dell'impresa come variabile di output.

```
. regress ricavi_num femm i.cat_posiz_geo i.cat_sett i.anno eta_anni dipendenti_num, robust
Linear regression                               Number of obs   =    18,887
                                                F(15, 18871)    =     94.33
                                                Prob > F        =     0.0000
                                                R-squared       =     0.3357
                                                Root MSE       =    280.05
```

ricavi_num	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
femm	-16.56556	5.984027	-2.77	0.006	-28.29479	-4.836325
cat_posiz_geo						
centro	-6.530983	4.781468	-1.37	0.172	-15.90309	2.841123
sud e isole	-11.19368	5.301681	-2.11	0.035	-21.58545	-.8019117
cat_sett						
industria artigianato	42.43381	6.108568	6.95	0.000	30.46047	54.40715
commercio	65.30669	17.58268	3.71	0.000	30.84307	99.77031
agricoltura pesca	-41.71047	7.350241	-5.67	0.000	-56.1176	-27.30334
turismo	-.8419944	13.33897	-0.06	0.950	-26.98757	25.30358
anno						
2014	26.48556	16.17272	1.64	0.102	-5.214428	58.18555
2015	44.6009	18.46561	2.42	0.016	8.406656	80.79515
2016	94.94776	20.11673	4.72	0.000	55.51717	134.3784
2017	140.9128	22.18175	6.35	0.000	97.4346	184.391
2018	194.1111	24.35374	7.97	0.000	146.3756	241.8466
2019	251.2874	27.41065	9.17	0.000	197.56	305.0147
eta_anni	40.353	3.959021	10.19	0.000	32.59297	48.11304
dipendenti_num	40.88497	5.273106	7.75	0.000	30.5492	51.22073
_cons	-265.0701	31.26076	-8.48	0.000	-326.344	-203.7962

Figura 22: Output regressione ricavi

L'output che ne deriva suggerisce che il modello è statisticamente significativo nel suo complesso dato che le variabili indipendenti riescono a prevedere in modo affidabile la variabile dipendente. Inoltre, in questo caso la varianza della variabile di risposta spiegata dai predittori è il 33,57%, come afferma l' R^2 . Anche in questo modello emerge che la variabile che identifica le imprese femminili è statisticamente significativa al livello di significatività del 95%, si può infatti rifiutare l'ipotesi nulla che il suo coefficiente sia 0. La prevalenza femminile nella compagine sociale sembra impattare negativamente sui ricavi delle imprese, dal momento che le imprese femminili sono caratterizzate da una riduzione di 16,56 migliaia di euro sul totale dei ricavi. Anche l'età e il numero dei dipendenti sono variabili che influenzano i ricavi dell'impresa, dal momento che sono statisticamente significative, ma in questo caso all'aumentare dell'età e del numero di dipendenti si assiste anche ad un incremento del valore dei ricavi delle startup innovative.

Un'altra variabile dipendente che porta a risultati significativi rispetto alla composizione della compagine sociale è rappresentata dal totale delle immobilizzazioni immateriali che viene considerato un driver dell'innovatività dell'impresa.

```
. regress tot_immob_immateriali_num femm i.cat_posiz_geo i.cat_sett i.anno eta_anni dipendenti_num
> , robust
```

```
Linear regression      Number of obs   =    18,881
                      F(15, 18865)       =    21.60
                      Prob > F         =    0.0000
                      R-squared         =    0.0066
                      Root MSE       =    709.56
```

tot_immob_immaterial-m	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
femm	-41.75821	5.357468	-7.79	0.000	-52.25933	-31.2571
cat_posiz_geo						
centro	-16.24144	9.282395	-1.75	0.080	-34.43577	1.952887
sud e isole	-31.73335	8.949965	-3.55	0.000	-49.27608	-14.19061
cat_sett						
industria artigianato	57.55005	26.22147	2.19	0.028	6.153615	108.9465
commercio	-12.71474	3.776008	-3.37	0.001	-20.11606	-5.313429
agricoltura pesca	-24.06203	5.75973	-4.18	0.000	-35.35162	-12.77244
turismo	9.766752	14.73731	0.66	0.508	-19.1197	38.65321
anno						
2014	26.95489	10.32373	2.61	0.009	6.719454	47.19033
2015	42.50177	11.91125	3.57	0.000	19.15465	65.84889
2016	71.73725	13.03997	5.50	0.000	46.17773	97.29676
2017	107.5721	16.8396	6.39	0.000	74.56499	140.5792
2018	132.6474	19.69538	6.73	0.000	94.04268	171.2521
2019	145.7537	17.81505	8.18	0.000	110.8346	180.6728
eta_anni	21.42247	3.027427	7.08	0.000	15.48844	27.35649
dipendenti_num	7.897054	2.010199	3.93	0.000	3.956884	11.83722
_cons	-125.7891	22.49096	-5.59	0.000	-169.8734	-81.70483

Figura 23: Output regressione totale immobilizzazioni immateriali

L'output che ne deriva dimostra infatti che la variabile *femm* è statisticamente significativa, dal momento che si può rifiutare l'ipotesi nulla che pone il suo coefficiente uguale a 0, e anche questo caso le imprese femminili sono caratterizzate da un minore valore di

immobilizzazioni immateriali rispetto alle imprese che non presentano una prevalenza femminile. La prevalenza di donne della compagine sociale influenza il totale delle immobilizzazioni immateriali della startup e appare evidente come le imprese femminili siano in maniera significativa meno innovative.

Dalle analisi proposte emerge quindi che la prevalenza femminile all'interno della compagine sociale di una startup innovativa abbia un'influenza sulla capacità dell'impresa di attrarre fonti di finanziamento (capitale sociale), sul generare ricavi e sulla sua innovatività dell'impresa stessa (immobilizzazioni immateriali). In particolare, le imprese femminili sembrano avere performance inferiori rispetto a quelle non a prevalenza di donne.

Tali considerazioni vengono confermate effettuando dei test di ipotesi sui dati a disposizione. In tutti e tre i casi infatti è possibile rifiutare l'ipotesi nulla che rispettivamente il valore del capitale sociale, dei ricavi e delle immobilizzazioni immateriali sia uguale per imprese femminili e non femminili. Vengono invece accettate le ipotesi unilaterali che il capitale sociale, i ricavi e le immobilizzazioni immateriali di un'impresa non femminile siano maggiori di quelli di un'impresa femminile.

```
. ttest capitalesocialemigleur_num, by(femm) unequal
Two-sample t test with unequal variances
```

Group	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
0	17,216	47.76233	1.685393	221.1401	44.45878	51.06587
1	2,523	23.20851	2.021052	101.5164	19.24542	27.1716
combined	19,739	44.6239	1.493623	209.8474	41.69628	47.55153
diff		24.55382	2.631578		19.3951	29.71254

```

diff = mean(0) - mean(1)                                t = 9.3305
Ho: diff = 0                                           Satterthwaite's degrees of freedom = 6769.74

Ha: diff < 0                                           Ha: diff != 0                                           Ha: diff > 0
Pr(T < t) = 1.0000                                     Pr(|T| > |t|) = 0.0000                                   Pr(T > t) = 0.0000

. ttest ricavi_num, by(femm) unequal
Two-sample t test with unequal variances
```

Group	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
0	17,222	120.9236	2.628704	344.9716	115.7711	126.0762
1	2,523	86.29284	5.986493	300.6984	74.55389	98.03178
combined	19,745	116.4985	2.418399	339.8259	111.7583	121.2388
diff		34.63081	6.538209		21.8118	47.44981

```

diff = mean(0) - mean(1)                                t = 5.2967
Ho: diff = 0                                           Satterthwaite's degrees of freedom = 3568.88

Ha: diff < 0                                           Ha: diff != 0                                           Ha: diff > 0
Pr(T < t) = 1.0000                                     Pr(|T| > |t|) = 0.0000                                   Pr(T > t) = 0.0000

. ttest tot_immob_immateriali__num, by(femm) unequal
```

Figura 24: Output test di ipotesi

è effettuata un'analisi di regressione sulla crescita del numero di dipendenti e dei ricavi lungo gli anni di vita di una startup. A conferma di quanto emerge dalla letteratura, sembra che il tasso di crescita dei ricavi di una startup a prevalenza femminile sia inferiore rispetto ad una startup non a prevalenza femminile e lo stesso vale anche per la percentuale di crescita dei dipendenti dell'impresa.

```
. tab femm anno_vita, summ( tasso_cresc_ric)
```

Means, Standard Deviations and Frequencies of tasso_cresc_ric

femm	anno_rilevazione				
	primo ann	secondo a	terzo ann	quarto an	quinto an
0	2204.9175	1738.54	2098.0925	161.14278	75.187817
	21064.593	49027.201	50197.266	1092.9112	316.4444
	2421	2407	1257	454	53
1	861.53741	157.58876	6573.1362	393.52039	38.716354
	3257.9215	474.75444	86358.66	2819.0424	149.57845
	374	359	179	60	10
Total	2025.1593	1533.3479	2655.9148	188.26857	69.398696
	19645.562	45737.212	55970.717	1405.1026	295.65894
	2795	2766	1436	514	63


```
. tab femm, summ( tasso_cresc_dip)
```

Summary of tasso_cresc_dip

femm	Mean	Std. Dev.	Freq.
0	34.703698	123.01692	3,483
1	27.069071	129.19115	423
Total	33.876906	123.70609	3,906

Figura 27: Output di tabulazione dei tassi di crescita dei ricavi e dei dipendenti in base alla composizione della compagine sociale

Il tasso di crescita, sia nel caso dei ricavi sia nel caso dei dipendenti, è stato calcolato secondo la formula:

$$tasso\ crescita_t = \frac{valore_t - valore_{t-1}}{valore_{t-1}} * 100$$

dove t rappresenta l'anno di vita della startup. Perciò vengono calcolati i tassi di crescita dei ricavi e dei dipendenti delle startup al loro primo anno di vita, al loro secondo anno di vita e così via, considerando come anno 0 l'anno di inizio attività della startup stessa.

L'output emerso dalla regressione suggerisce che effettivamente le imprese a prevalenza femminile sembrano crescere meno in termini occupazionali rispetto a quelle non a prevalenza femminile tuttavia tale risultato non è statisticamente significativo.

```
. regress tasso_cresc_dip femm i.anno_vita i.cat_posiz_geo i.cat_sett, robust
```

```
Linear regression                Number of obs   =    3,895
                                F(11, 3883)     =    4.00
                                Prob > F             =    0.0000
                                R-squared            =    0.0134
                                Root MSE         =   121.91
```

tasso_cresc_dip	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
femm	-5.844609	6.536341	-0.89	0.371	-18.6596	6.970379
anno_vita						
secondo anno di vita	-18.66652	5.056388	-3.69	0.000	-28.57995	-8.753095
terzo anno di vita	-26.68118	5.215061	-5.12	0.000	-36.9057	-16.45666
quarto anno di vita	-18.57959	10.27626	-1.81	0.071	-38.72696	1.567791
quinto anno di vita	-37.0513	9.078408	-4.08	0.000	-54.8502	-19.2524
cat_posiz_geo						
centro	-14.66879	4.483479	-3.27	0.001	-23.45899	-5.878592
sud e isole	-11.20428	4.734585	-2.37	0.018	-20.48679	-1.92177
cat_sett						
industria artigianato	1.695851	4.773884	0.36	0.722	-7.663707	11.05541
commercio	-1.802859	11.82448	-0.15	0.879	-24.98564	21.37992
agricoltura pesca	111.7315	71.58707	1.56	0.119	-28.62028	252.0834
turismo	1.198252	10.42875	0.11	0.909	-19.24809	21.64459
_cons	54.21872	5.114237	10.60	0.000	44.19188	64.24557

Figura 28: Output regressione tasso di crescita occupazionale

Anche per quanto riguarda i ricavi, le analisi suggeriscono che le imprese femminili crescano più lentamente rispetto alle imprese maschili ma il risultato non è statisticamente significativo.

```
. regress tasso_cresc_ric femm i.anno_vita i.cat_posiz_geo i.cat_sett i.cl_dip , robust
```

```
Linear regression                Number of obs   =    5,130
                                F(16, 5113)     =    2.67
                                Prob > F             =    0.0003
                                R-squared            =    0.0021
                                Root MSE         =   34591
```

tasso_cresc_ric	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
femm	-1363.861	745.9446	-1.83	0.068	-2826.232	98.5092
anno_vita						
secondo anno di vita	195.253	1397.636	0.14	0.889	-2544.712	2935.218
terzo anno di vita	-1522.541	345.046	-4.41	0.000	-2198.979	-846.103
quarto anno di vita	-1547.339	374.9843	-4.13	0.000	-2282.469	-812.2094
quinto anno di vita	-1681.478	389.8958	-4.31	0.000	-2445.841	-917.1154
cat_posiz_geo						
centro	165.1137	535.8532	0.31	0.758	-885.3879	1215.615
sud e isole	2149.601	2348.625	0.92	0.360	-2454.71	6753.913
cat_sett						
industria artigianato	2224.586	2611.182	0.85	0.394	-2894.449	7343.621
commercio	-159.8523	670.9284	-0.24	0.812	-1475.159	1155.455
agricoltura pesca	3167.109	4681.968	0.68	0.499	-6011.552	12345.77
turismo	1165.873	1413.301	0.82	0.409	-1604.801	3936.547
cl_dip						
B	-1043.259	800.1173	-1.30	0.192	-2611.832	525.3132
C	-1132.347	867.0022	-1.31	0.192	-2832.043	567.3482
D	-1406.789	727.4293	-1.93	0.053	-2832.862	19.28409
E	3674.93	3080.603	1.19	0.233	-2364.37	9714.229
F	-941.1577	561.5853	-1.68	0.094	-2042.105	159.7898
_cons	1462.093	838.3856	1.74	0.081	-181.5013	3105.688

Figura 29: Output regressione tasso di crescita dei ricavi

Da sottolineare che, come già evidenziato all'inizio del capitolo, nel database considerato sono parecchi i dati mancanti soprattutto in termini di performance economico finanziarie degli anni meno recenti, per questo motivo le analisi potrebbero non portare a risultati significativi.

Infine, sempre ricordando quanto emerso dalla review della letteratura nel Capitolo 2, si è provato ad effettuare un'analisi per evidenziare eventuali differenze in termini di capitale iniziale. Infatti, numerosi studi mettevano in luce come le imprese femminili partissero da capitali sociali inferiori rispetto alle imprese maschili.

```
. regress capitale_iniz femm i.cat_posiz_geo i.cat_sett, robust
```

Linear regression

Number of obs	=	7,154
F(7, 7146)	=	5.04
Prob > F	=	0.0000
R-squared	=	0.0050
Root MSE	=	174.59

capitale_iniz	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
femm	-14.71259	3.918962	-3.75	0.000	-22.39491	-7.030265
cat_posiz_geo						
centro	-13.26609	4.238561	-3.13	0.002	-21.57492	-4.957252
sud e isole	-13.45805	4.870408	-2.76	0.006	-23.00549	-3.910607
cat_sett						
industria artigianato	16.19717	7.636285	2.12	0.034	1.227792	31.16655
commercio	-7.999713	5.107741	-1.57	0.117	-18.0124	2.012971
agricoltura pesca	63.93196	38.80172	1.65	0.099	-12.1309	139.9948
turismo	3.284643	13.32936	0.25	0.805	-22.84484	29.41413
_cons	38.57632	3.298861	11.69	0.000	32.10957	45.04306

Figura 30: Output regressione capitale di avvio

L'output prodotto dall'analisi conferma quanto riportato negli studi precedenti, evidenziando come le imprese a prevalenza femminile siano caratterizzate da un capitale di avvio inferiore rispetto alle imprese che non presentano una prevalenza di donne nella compagine sociale, e questo risultato è statisticamente significativo.

4.2.1. Analisi esplorative con effetti diretti e categorie di prevalenza femminile

Dopo aver effettuato le sopra descritte analisi di regressione, si sono creati degli ulteriori modelli di regressione andando a considerare come variabile indipendente non più la variabile binaria *femm* ma la variabile categorica *prev_femm*, al fine di far emergere eventuali differenze tra i gruppi di classificazione della prevalenza femminile. Per prima cosa infatti viene ripreso il primo modello di regressione analizzato, quello che considera il capitale sociale come variabile dipendente.

```

. . xi: regress capitalesocialemlieur_num i.prev_femm i.cat_posiz_geo i.cat_sett i.anno eta_anni d
> ipendenti_num, robust
i.prev_femm      _Iprev_femm_1-4      (naturally coded; _Iprev_femm_4 omitted)
i.cat_posiz_geo  _Icat_posiz_1-3      (naturally coded; _Icat_posiz_1 omitted)
i.cat_sett       _Icat_sett_1-5       (naturally coded; _Icat_sett_1 omitted)
i.anno           _Ianno_2013-2019    (naturally coded; _Ianno_2013 omitted)

```

```

Linear regression              Number of obs   =   18,506
                              F(17, 18488)    =   11.76
                              Prob > F             =   0.0000
                              R-squared            =   0.0125
                              Root MSE         =   213.28

```

capitalesoci~m	Robust		t	P> t	[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Std. Err.				
_Iprev_femm_1	-29.74684	3.291002	-9.04	0.000	-36.19751	-23.29617
_Iprev_femm_2	-14.39393	4.44367	-3.24	0.001	-23.10393	-5.683923
_Iprev_femm_3	-20.62525	3.221472	-6.40	0.000	-26.93963	-14.31087
_Icat_posiz_2	-11.61064	3.655794	-3.18	0.001	-18.77633	-4.444946
_Icat_posiz_3	-20.01553	3.345918	-5.98	0.000	-26.57384	-13.45723
_Icat_sett_2	19.18907	4.996743	3.84	0.000	9.394997	28.98315
_Icat_sett_3	-15.32327	2.927962	-5.23	0.000	-21.06235	-9.584199
_Icat_sett_4	47.58122	22.40244	2.12	0.034	3.670372	91.49208
_Icat_sett_5	-9.707134	6.044102	-1.61	0.108	-21.55413	2.139864
_Ianno_2014	2.782095	9.213748	0.30	0.763	-15.2777	20.84189
_Ianno_2015	7.798565	9.789499	0.80	0.426	-11.38976	26.98689
_Ianno_2016	10.5576	9.262418	1.14	0.254	-7.597592	28.7128
_Ianno_2017	22.82525	9.495199	2.40	0.016	4.213787	41.43672
_Ianno_2018	30.61085	10.04609	3.05	0.002	10.91958	50.30212
_Ianno_2019	35.53026	11.16625	3.18	0.001	13.64338	57.41714
eta_anni	3.387644	1.519337	2.23	0.026	.4096026	6.365686
dependenti_num	3.485714	1.015101	3.43	0.001	1.496022	5.475407
_cons	8.433939	13.17753	0.64	0.522	-17.39524	34.26312

Figura 31: Output regressione capitale sociale con classi di prevalenza femminile

Osservando l'output prodotto si comprende come tutte le classi di prevalenze (rispettivamente prevalenza esclusiva, maggioritaria e forte) abbiano un coefficiente statisticamente significativo.

Vengono poi effettuate le analisi di regressione per alcuni degli altri modelli già considerati. Nel caso dei ricavi sono statisticamente significative sia la classe di prevalenza forte sia maggioritaria ma non la classe di prevalenza esclusiva, mentre per quanto riguarda le immobilizzazioni immateriali sono statisticamente significative tutte le tre classi.

```

. xi: regress ricavi_num i.prev_femm i.cat_posiz_geo i.cat_sett i.anno eta_anni dipendenti_num, rob
> ust
i.prev_femm      _Iprev_femm_1-4      (naturally coded; _Iprev_femm_4 omitted)
i.cat_posiz_geo  _Icat_posiz_1-3      (naturally coded; _Icat_posiz_1 omitted)
i.cat_sett       _Icat_sett_1-5       (naturally coded; _Icat_sett_1 omitted)
i.anno           _Ianno_2013-2019     (naturally coded; _Ianno_2013 omitted)

```

```

Linear regression      Number of obs   =   18,512
                      F(17, 18494)    =   86.57
                      Prob > F        =   0.0000
                      R-squared       =   0.3444
                      Root MSE      =   277.07

```

ricavi_num	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
_Iprev_femm_1	3.590823	11.47292	0.31	0.754	-18.89717	26.07881
_Iprev_femm_2	-18.17301	9.105119	-2.00	0.046	-36.01988	-3.261361
_Iprev_femm_3	-39.88709	5.637933	-7.07	0.000	-50.93796	-28.83622
_Icat_posiz_2	-6.756801	4.862737	-1.39	0.165	-16.28821	2.774611
_Icat_posiz_3	-14.54765	5.229485	-2.78	0.005	-24.79792	-4.297374
_Icat_sett_2	40.54091	6.01821	6.74	0.000	28.74467	52.33716
_Icat_sett_3	67.3198	17.93134	3.75	0.000	32.17273	102.4669
_Icat_sett_4	-40.60493	7.43038	-5.46	0.000	-55.16916	-26.0407
_Icat_sett_5	-2.148504	13.29591	-0.16	0.872	-28.20971	23.9127
_Ianno_2014	20.05205	16.62639	1.21	0.228	-12.53721	52.64131
_Ianno_2015	38.60518	19.24209	2.01	0.045	.8889102	76.32145
_Ianno_2016	89.9009	20.96643	4.29	0.000	48.80477	130.997
_Ianno_2017	136.4946	23.02631	5.93	0.000	91.36093	181.6283
_Ianno_2018	189.3439	25.24129	7.50	0.000	139.8686	238.8191
_Ianno_2019	245.5985	28.3584	8.66	0.000	190.0134	301.1836
eta_anni	40.073	4.081047	9.82	0.000	32.07377	48.07223
dipendenti_num	41.2608	5.425789	7.60	0.000	30.62575	51.89585
_cons	-258.5043	32.16117	-8.04	0.000	-321.5432	-195.4655

Figura 32: Output regressione ricavi con classi di prevalenza femminile

```

. xi: regress tot_immob_immateriali_num i.prev_femm i.cat_posiz_geo i.cat_sett i.anno eta_anni dip
> endenti_num, robust
i.prev_femm      _Iprev_femm_1-4      (naturally coded; _Iprev_femm_4 omitted)
i.cat_posiz_geo  _Icat_posiz_1-3      (naturally coded; _Icat_posiz_1 omitted)
i.cat_sett       _Icat_sett_1-5       (naturally coded; _Icat_sett_1 omitted)
i.anno           _Ianno_2013-2019     (naturally coded; _Ianno_2013 omitted)

```

```

Linear regression      Number of obs   =   18,506
                      F(17, 18488)    =   20.07
                      Prob > F        =   0.0000
                      R-squared       =   0.0066
                      Root MSE      =   716.62

```

tot_immob_im-m	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
_Iprev_femm_1	-50.7281	6.393564	-7.93	0.000	-63.26007	-38.19612
_Iprev_femm_2	-39.1211	5.383149	-7.27	0.000	-49.67257	-28.56963
_Iprev_femm_3	-38.55973	6.980234	-5.52	0.000	-52.24164	-24.87783
_Icat_posiz_2	-15.8863	9.45585	-1.68	0.093	-34.42064	2.648039
_Icat_posiz_3	-31.49252	9.092762	-3.46	0.001	-49.31518	-13.66987
_Icat_sett_2	58.21672	26.65727	2.18	0.029	5.966017	110.4674
_Icat_sett_3	-12.68766	3.851336	-3.29	0.001	-20.23663	-5.138686
_Icat_sett_4	-24.88599	5.823818	-4.27	0.000	-36.30121	-13.47077
_Icat_sett_5	8.906054	14.82616	0.60	0.548	-20.15459	37.9667
_Ianno_2014	27.63333	10.87157	2.54	0.011	6.32405	48.94262
_Ianno_2015	43.53493	12.38135	3.52	0.000	19.26635	67.8035
_Ianno_2016	73.13731	13.50744	5.41	0.000	46.66147	99.61314
_Ianno_2017	109.5646	17.50262	6.26	0.000	75.25786	143.8714
_Ianno_2018	134.8293	20.29992	6.64	0.000	95.0396	174.619
_Ianno_2019	147.8945	18.30489	8.08	0.000	112.0152	183.7737
eta_anni	21.67388	3.092206	7.01	0.000	15.61287	27.73489
dipendenti_num	7.97998	2.065025	3.86	0.000	3.932341	12.02762
_cons	-127.988	23.05428	-5.55	0.000	-173.1765	-82.79946

Figura 33: Output regressione totale immobilizzazioni immateriali con classi di prevalenza femminile

4.3. Analisi esplorative con interazioni tra le variabili

Al fine di analizzare più nel dettaglio le variabili che influenzano le performance di un'impresa innovativa, si sono ripetute le stesse regressioni del paragrafo precedente

aggiungendo però altri elementi che nelle descrittive a inizio capitolo sono risultati interessanti da approfondire. In particolare, si è voluto analizzare l'effetto della prevalenza femminile sulle misure di performance quando l'impresa è a vocazione sociale e lo stesso effetto quando la compagine sociale è anche caratterizzata in prevalenza da giovani o da stranieri. Infatti, come già anticipato nei paragrafi precedenti, tali variabili sono in qualche modo correlate con la variabile binomiale *femm* e si vuole quindi analizzarne l'effetto congiunto.

```
. pwcorr femm giov str impr_soc, sig
```

	femm	giov	str	impr_soc
femm	1.0000			
giov	0.0364 0.0000	1.0000		
str	0.0875 0.0000	0.0411 0.0000	1.0000	
impr_soc	0.0477 0.0000	0.0033 0.3803	0.0035 0.3570	1.0000

Figura 34: Correlazioni tra variabili

Per quanto riguarda l'effetto sul capitale sociale di un'impresa femminile quando questa è anche a vocazione sociale, questo contributo non può considerarsi statisticamente significativo. Infatti, il coefficiente della variabile *femm_soc*, creata dall'interazione delle due variabili *femm* e *impr_soc*, non risulta statisticamente significativo al 95%. Le stesse considerazioni si possono effettuare per imprese femminili che sono anche a prevalenza giovanile (variabile *femm_giov*) e imprese femminili che sono anche a prevalenza straniera (variabile *femm_str*). Infatti, tali interazioni non risultano statisticamente significative. L'effetto di interazione sul capitale è negativo per il caso di imprese a vocazione sociale e a prevalenza femminile e positivo per le imprese femminili che hanno anche una prevalenza straniera ma non è in tutti i casi un effetto significativo.

```
. regress capitalesocialemlieur_num femm femm_soc femm_giov femm_str i.cat_posiz_geo i.cat_sett i.
> anno eta dipendenti_num, robust
```

```
Linear regression                               Number of obs   =    18,881
                                                F(18, 18862)    =     11.56
                                                Prob > F         =     0.0000
                                                R-squared       =     0.0130
                                                Root MSE      =     211.52
```

capitalesocialemlieur_num	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
femm	-21.23008	2.619108	-8.11	0.000	-26.36377	-16.0964
femm_soc	-7.467066	3.869532	-1.93	0.054	-15.05169	.1175634
femm_giov	-.4675625	6.204009	-0.08	0.940	-12.62798	11.69285
femm_str	18.27898	15.96662	1.14	0.252	-13.01701	49.57498
cat_posiz_geo						
centro	-12.14529	3.580465	-3.39	0.001	-19.16332	-5.127255
sud e isole	-19.92276	3.285739	-6.06	0.000	-26.36311	-13.48242
cat_sett						
industria artigianato	18.97122	4.922388	3.85	0.000	9.322894	28.61954
commercio	-15.16836	2.869557	-5.29	0.000	-20.79295	-9.543774
agricoltura pesca	47.54017	22.24094	2.14	0.033	3.945931	91.1344
turismo	-9.279765	6.010384	-1.54	0.123	-21.06066	2.501127
anno						
2014	2.049497	8.886307	0.23	0.818	-15.36846	19.46746
2015	6.635339	9.472819	0.70	0.484	-11.93224	25.20291
2016	9.306988	8.963728	1.04	0.299	-8.262724	26.8767
2017	21.32497	9.20977	2.32	0.021	3.272992	39.37694
2018	29.07209	9.766687	2.98	0.003	9.928509	48.21568
2019	34.07943	10.89971	3.13	0.002	12.71502	55.44385
eta	.0089997	.0041139	2.19	0.029	.0009362	.0170633
dipendenti_num	3.618609	1.027136	3.52	0.000	1.60533	5.631888
_cons	9.789269	12.91601	0.76	0.449	-15.52726	35.1058

Figura 35: Output regressione capitale sociale con interazioni tra le variabili

Alle stesse conclusioni si arriva analizzando gli effetti sui ricavi e sulla crescita occupazionale. In entrambi i casi tutte le interazioni infatti non risultano statisticamente significative.

```
. regress ricavi_num femm femm_soc femm_giov femm_str i.cat_posiz_geo i.cat_sett i.anno eta depend
> enti_num, robust
```

```
Linear regression                               Number of obs   =    18,887
                                                F(18, 18868)    =     79.77
                                                Prob > F         =     0.0000
                                                R-squared       =     0.3358
                                                Root MSE      =     280.05
```

ricavi_num	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
femm	-12.56545	7.077011	-1.78	0.076	-26.43703	1.306126
femm_soc	-30.64764	21.31265	-1.44	0.150	-72.42235	11.12708
femm_giov	-17.30471	11.63197	-1.49	0.137	-40.10442	5.495007
femm_str	4.167788	19.099	0.22	0.827	-33.26797	41.60354
cat_posiz_geo						
centro	-6.540292	4.782379	-1.37	0.171	-15.91418	2.8336
sud e isole	-11.17416	5.356678	-2.09	0.037	-21.67373	-.6745878
cat_sett						
industria artigianato	42.29223	6.109847	6.92	0.000	30.31639	54.26808
commercio	65.51483	17.59684	3.72	0.000	31.02345	100.0062
agricoltura pesca	-41.73654	7.369126	-5.66	0.000	-56.18069	-27.29239
turismo	-.7886081	13.34746	-0.06	0.953	-26.95084	25.37362
anno						
2014	25.51394	16.23	1.57	0.116	-6.298314	57.3262
2015	43.83117	18.50419	2.37	0.018	7.561297	80.10105
2016	94.2195	20.14408	4.68	0.000	54.7353	133.7037
2017	140.1632	22.19542	6.31	0.000	96.65815	183.6682
2018	193.3876	24.35498	7.94	0.000	145.6497	241.1256
2019	250.5175	27.40232	9.14	0.000	196.8065	304.2285
eta	.1103962	.0108378	10.19	0.000	.0891531	.1316393
dipendenti_num	40.879	5.273347	7.75	0.000	30.54276	51.21523
_cons	-264.0873	31.22734	-8.46	0.000	-325.2957	-202.8789

Figura 36: Output regressione ricavi con interazione tra le variabili

```
. regress tasso_cresc_ric femm femm_soc femm_giov femm_str i.anno_vita i.cat_posiz_geo i.cat_sett i
> .cl_dip , robust
```

```
Linear regression                Number of obs   =    5,130
                                F(19, 5110)    =    2.28
                                Prob > F           =    0.0012
                                R-squared          =    0.0021
                                Root MSE       =    34601
```

tasso_cresc_ric	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
femm	-1402.809	741.7871	-1.89	0.059	-2857.029 51.41188
femm_soc	1904.985	1495.876	1.27	0.203	-1027.573 4837.543
femm_giov	-282.1567	630.8995	-0.45	0.655	-1518.99 954.6766
femm_str	-369.766	384.6813	-0.96	0.336	-1123.906 384.3742
anno_vita					
secondo anno di vita	193.6778	1396.886	0.14	0.890	-2544.817 2932.172
terzo anno di vita	-1528.775	344.2209	-4.44	0.000	-2203.596 -853.955
quarto anno di vita	-1548.423	373.9079	-4.14	0.000	-2281.442 -815.4029
quinto anno di vita	-1663.975	393.9811	-4.22	0.000	-2436.346 -891.6029
cat_posiz_geo					
centro	172.7053	536.8783	0.32	0.748	-879.8062 1225.217
sud e isole	2170.04	2362.483	0.92	0.358	-2461.438 6801.518
cat_sett					
industria artigianato	2235.171	2617.024	0.85	0.393	-2895.316 7365.659
commercio	-147.1833	667.5676	-0.22	0.826	-1455.902 1161.535
agricoltura pesca	3170.37	4684.075	0.68	0.499	-6012.422 12353.16
turismo	1200.04	1414.631	0.85	0.396	-1573.242 3973.323
cl_dip					
B	-1054.327	802.8225	-1.31	0.189	-2628.203 519.5491
C	-1120.515	867.9949	-1.29	0.197	-2822.156 581.1271
D	-1401.6	728.6817	-1.92	0.054	-2830.128 26.92814
E	3674.276	3081.841	1.19	0.233	-2367.453 9716.004
F	-934.3028	561.8916	-1.66	0.096	-2035.851 167.2453
_cons	1456.026	841.1902	1.73	0.084	-193.0669 3105.119

Figura 37: Output regressione tasso di crescita dei ricavi con interazione tra le variabili

```
. regress tasso_cresc_dip femm femm_soc femm_giov femm_str i.anno_vita i.cat_posiz_geo i.cat_sett,
> robust
```

```
Linear regression                Number of obs   =    3,895
                                F(14, 3880)    =    3.19
                                Prob > F           =    0.0000
                                R-squared          =    0.0135
                                Root MSE       =    121.95
```

tasso_cresc_dip	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
femm	-5.896736	7.698958	-0.77	0.444	-20.99113 9.197654
femm_soc	-8.563125	16.85061	-0.51	0.611	-41.60002 24.47377
femm_giov	9.670994	17.40036	0.56	0.578	-24.44373 43.78572
femm_str	-6.920901	16.92058	-0.41	0.683	-40.09497 26.25317
anno_vita					
secondo anno di vita	-18.67921	5.059044	-3.69	0.000	-28.59785 -8.760571
terzo anno di vita	-26.66223	5.218611	-5.11	0.000	-36.89371 -16.43075
quarto anno di vita	-18.65799	10.29837	-1.81	0.070	-38.84872 1.532743
quinto anno di vita	-37.32774	9.142281	-4.08	0.000	-55.25187 -19.40361
cat_posiz_geo					
centro	-14.68741	4.486501	-3.27	0.001	-23.48353 -5.891281
sud e isole	-11.36171	4.748298	-2.39	0.017	-20.67111 -2.052315
cat_sett					
industria artigianato	1.671664	4.785853	0.35	0.727	-7.711363 11.05469
commercio	-2.007422	11.8245	-0.17	0.865	-25.19026 21.17541
agricoltura pesca	111.7217	71.61831	1.56	0.119	-28.69145 252.1348
turismo	1.050425	10.5442	0.10	0.921	-19.62228 21.72313
_cons	54.27919	5.118529	10.60	0.000	44.24393 64.31445

Figura 38: Output regressione tasso di crescita occupazionale con interazioni tra le variabili

Considerazioni diverse invece si possono introdurre parlando del totale delle immobilizzazioni immateriali. Infatti, in questo caso l'interazione tra le variabili binarie che identificano le imprese a prevalenza femminile (*femm*) e a prevalenza straniera (*str*) risulta statisticamente significativa. L'impatto dell'interazione *femm_str* è quello di mitigare

l'effetto negativo della prevalenza femminili e aumentare il valore delle immobilizzazioni immateriali. Se le imprese sono femminili e straniere sembrano avere infatti un totale di immobilizzazioni immateriali maggiore e quindi una maggiore carica innovativa. Anche in questo caso le altre interazioni non risultano essere statisticamente significative.

```
. regress tot_immob_immateriali_num femm femm_soc femm_giov femm_str i.cat_posiz_geo i.cat_sett i
> .anno eta dipendenti_num, robust
```

```
Linear regression                Number of obs   =   18,881
                                F(18, 18862)    =    18.88
                                Prob > F              =    0.0000
                                R-squared             =    0.0066
                                Root MSE         =    709.62
```

tot_immob_immaterial~m	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
femm	-44.48795	5.505719	-8.08	0.000	-55.27965	-33.69625
femm_soc	11.0409	7.289041	1.51	0.130	-3.246274	25.32807
femm_giov	4.97188	4.852317	1.02	0.306	-4.539096	14.48286
femm_str	19.73208	9.429435	2.09	0.036	1.249538	38.21462
cat_posiz_geo						
centro	-16.23292	9.282334	-1.75	0.080	-34.42712	1.961292
sud e isole	-31.54937	8.962243	-3.52	0.000	-49.11617	-13.98257
cat_sett						
industria artigianato	57.57937	26.24003	2.19	0.028	6.146566	109.0122
commercio	-12.62509	3.784923	-3.34	0.001	-20.04388	-5.2063
agricoltura pesca	-24.09071	5.762486	-4.18	0.000	-35.3857	-12.79572
turismo	9.347735	14.74689	0.63	0.526	-19.55749	38.25296
anno						
2014	27.16007	10.31242	2.63	0.008	6.946801	47.37334
2015	42.68337	11.89824	3.59	0.000	19.36174	66.00499
2016	71.87527	13.02971	5.52	0.000	46.33587	97.41467
2017	107.7204	16.84307	6.40	0.000	74.70646	140.7343
2018	132.7744	19.68691	6.74	0.000	94.18625	171.3625
2019	145.8913	17.81907	8.19	0.000	110.9643	180.8183
eta	.0587632	.0083021	7.08	0.000	.0424904	.075036
dipendenti_num	7.894564	2.010041	3.93	0.000	3.954704	11.83442
_cons	-126.0646	22.50518	-5.60	0.000	-170.1768	-81.95246

Figura 39: Output regressione totale immobilizzazioni immateriali con interazioni tra le variabili

4.4. Analisi effetto emergenza Covid-19 sulle imprese innovative femminili

Il presente paragrafo consiste in un'analisi di approfondimento sulla tematica della pandemia in corso nell'anno 2020 e su come questa abbia influito sull'imprenditorialità in Italia e, in particolare, sull'imprenditorialità femminile. È facile comprendere come lo shock economico dovuto all'emergenza sanitaria abbia impattato negativamente sulla creazione di nuove imprese. Durante il periodo di emergenza, infatti, si è assistito ad un rallentamento della nascita di nuove imprese ma quello che si vuole analizzare è se questo rallentamento si sia verificato in maniera maggiore per imprese femminili. Numerosi studi, infatti, hanno messo in luce come la pandemia abbia gravato maggiormente sul sesso femminile rispetto a quello maschile e come le difficoltà legate al Covid-19 abbiano colpito maggiormente il mondo dell'impresa femminile (Imprese: una su 5 al femminile ma la pandemia ne ha bloccato la rincorsa, 2020). Come già sottolineato nei capitoli precedenti, le donne

imprenditrici hanno sempre riscontrato maggiori difficoltà dei colleghi uomini nel conciliare vita lavorativa e vita familiare, e l'emergenza in corso ha reso ancora più complessa la gestione di queste dinamiche. Dal IV rapporto sull'imprenditoria femminile redatto da Unioncamere si legge che le imprese femminili stanno crescendo più velocemente rispetto a quelle maschili, "di fronte al Covid, però, molte aspiranti imprenditrici devono aver ritenuto opportuno fermarsi e attendere un momento più propizio".

Inoltre, se da un lato una startup rappresenta un modello più flessibile di lavorare e quindi può venire in aiuto della componente femminile che durante la situazione di emergenza ha dovuto gestire in un modo completamente diverso il lavoro e la vita familiare, dall'altro però porta con sé le difficoltà dovute alla nascita di una nuova impresa e le incertezze che questa comporta.

L'obiettivo del presente paragrafo è quindi quello di analizzare l'ecosistema delle startup italiane pre-Covid e confrontarlo con la situazione durante/post-Covid, con particolare attenzione a quello che è accaduto nel caso di startup femminili. Dal momento che la situazione di emergenza è ancora in corso non si potrà realizzare uno studio preciso e completo sugli effetti del Covid-19 sull'imprenditoria italiana ma si potranno elaborare i dati a disposizione per realizzare un quadro generale della situazione nel momento in cui ci si trova e portare delle prime evidenze sull'impatto che la pandemia ha avuto sulle imprese innovative femminili.

Per iniziare si considerano le startup che iscritte alla sezione speciale del Registro delle imprese nei due anni a cavallo dell'emergenza Coronavirus, 2019 e 2020, in modo da far emergere eventuali differenze. Dal momento che l'anno 2020 è ancora in corso, ci si baserà sui dati non di tutto l'anno ma fino al 05 Ottobre dei due anni considerati, così da poter comparare i due periodi. Nel periodo compreso tra il 01 Gennaio 2019 e il 05 Ottobre 2019 sono state 2202 le startup che si sono iscritte alla sezione speciale del registro delle imprese, mentre nel periodo che va dal 01 Gennaio 2020 al 05 Ottobre 2020 questo numero sale a 2368. Può sembrare curioso notare un aumento di iscrizioni, a fronte del periodo di emergenza ma è bene tenere presente due elementi. Il primo è che negli ultimi 3 mesi del 2019 si sono riscontrate 809 iscrizioni, un tasso mensile più elevato rispetto a quello dei 9 mesi precedenti e questo suggerisce che ci sia una maggiore frequenza di iscrizioni in concomitanza con i mesi finali dell'anno e quindi sarebbe di maggiore interesse effettuare un'analisi alla fine dell'anno in corso in modo da riscontrare eventuali differenze legate alle

difficoltà anche della “seconda ondata” di contagi nel Paese. Un altro punto da tenere in considerazione è che questi numeri si riferiscono alle iscrizioni alla sezione speciale riservata alle startup innovative, ma ben 510 imprese iscritte al 2020 erano già iscritte alla sezione ordinaria del registro delle imprese da prima del 2019. Questo suggerisce che tali imprese non siano state fondate in concomitanza con l'emergenza Covid-19 ma siano state fondate precedentemente e nel 2020 siano state in grado di risultare idonee per l'iscrizione alla sezione speciale.

Per ottenere una comparazione più attinente all'effettiva creazione di impresa pre e post l'inizio dell'emergenza sanitaria, si può mettere in luce come siano 1846 le imprese innovative che hanno iniziato la loro attività nel 2020, contro le 2066 dell'anno precedente. I dati legati all'avvio dell'attività imprenditoriale dimostrano che, in seguito all'emergere della pandemia, si è assistito ad una riduzione della nascita di nuove imprese, legata forse allo scoraggiamento dello spirito imprenditoriale e all'attenuazione della “voglia di fare impresa” a favore di nuove e diverse preoccupazioni o difficoltà che si sono presentate nel panorama globale.

In particolare, si assiste ad una notevole diminuzione di imprese a prevalenza femminile che hanno iniziato la loro attività nel 2020 rispetto all'anno precedente. Nei primi 9 mesi del 2019, infatti, erano 271 le imprese che avevano almeno la maggioranza di donne nella compagine sociale, numero che scende a 136 nello stesso periodo per l'anno successivo.

Da notare però che nel 2020 il numero di imprese di cui non si conosce la composizione della compagine sociale è di molto superiore a quello degli anni precedenti e questo potrebbe portare a letture non perfettamente corrette dei dati a disposizione.

Tabella 15: Imprese che hanno avviato la loro attività nel 2019 e nel 2020

Tipologia di impresa	Imprese che hanno iniziato l'attività nel periodo Gennaio-Ottobre 2019	Imprese che hanno iniziato l'attività nel periodo Gennaio-Ottobre 2020
Imprese a prevalenza femminile Esclusiva	89	47
Imprese a prevalenza femminile Forte	127	62
Imprese a prevalenza femminile Maggioritaria	55	27
Imprese non a prevalenza femminile	1751	1008
N/A	44	703

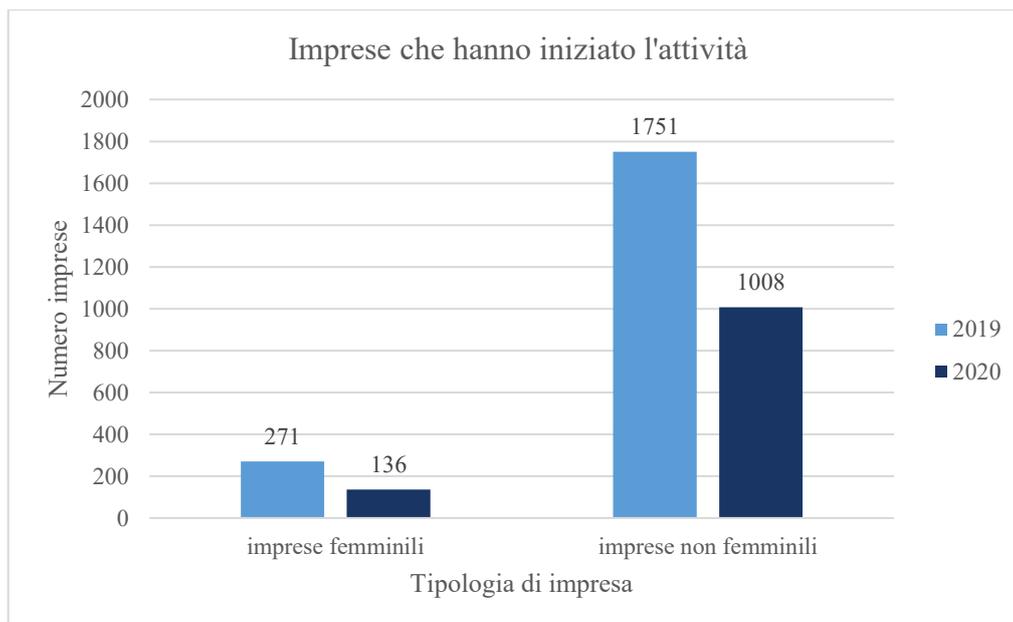


Figura 40: Imprese innovative che hanno avviato l'attività nel 2019 e nel 2020

Il fenomeno di riduzione di imprese innovative dal 2019 al 2020 è visibile sia per imprese a prevalenza femminile sia per imprese non a prevalenza femminile. Tale tendenza però è accentuata nel caso di imprese femminili dal momento che il tasso di riduzione del numero delle imprese è maggiore per questa tipologia di impresa. Le imprese femminili infatti sono diminuite del 49,8% rispetto all'anno precedente, calo superiore rispetto alla riduzione del 42,4% delle imprese non a prevalenza di donne. L'emergenza sanitaria, come ipotizzato, pur toccando in generale l'intero mondo delle startup innovative, ha influenzato in maniera preponderante l'imprenditoria femminile, incidendo in negativo sulla creazione di nuove imprese femminili. Il "peso" dell'emergenza Coronavirus infatti è ricaduto maggiormente sulle spalle delle donne e questo potrebbe essere dovuto all'impegno familiare aggiuntivo che si è riversato su di esse che, unito alla tendenza delle donne a "rischiare di meno" rispetto alla controparte maschile, ha scoraggiato e frenato una parte delle future imprenditrici che volevano aprire un'attività. Il ministro delle pari opportunità, Elena Bonetti afferma che "L'esperienza del Covid, anche nell'ambito dell'imprenditoria femminile, rischia di diventare escludente per motivi organizzativi, economici e sociali. Le donne rischiano di essere rallentate in questo contesto"³⁷.

³⁷ <https://qds.it/unioncamere-aziende-rosa-piegate-dalla-crisi-covid-19/>

4.4.1. Impatto sui settori economici e sulla distribuzione geografica

Anche un'analisi svolta da Confartigianato evidenzia come le imprese “rosa” siano le più colpite dall'emergenza sanitaria. Questo poiché la maggioranza delle imprese femminili opera in settori più esposti alla “crisi Coronavirus” che vanno dall'organizzazione di eventi, ai servizi per la cura della persona, alla ristorazione e ad altre attività manifatturiere che rischiano di chiudere a causa degli eventi che si sono susseguiti negli ultimi mesi. Le donne si concentrano ancora sui settori “tradizionali” e meno su quelli innovativi, anche se stanno crescendo molto in questo campo colmando con gli anni il loro “gap digitale”, e per questo motivo sono le imprese femminili quelle più penalizzate dalla situazione di emergenza nel Paese.

Anche in merito alla distribuzione delle startup innovative sui settori economici, infatti, l'emergenza sanitaria ha avuto un probabile impatto. Per quanto riguarda le imprese innovative femminili si assiste ad una riduzione della percentuale delle imprese che operano nei servizi e nell'industria/artigianato, in favore di imprese che si occupano del settore del commercio. Questa tendenza vale esclusivamente per le imprese a prevalenza femminile dal momento che, in generale non si assiste ad un tale incremento di imprese innovative nel settore del commercio. Sembra quindi che le donne, nel corso dell'ultimo anno, si siano spostate in questo settore, preferendolo rispetto al settore dei servizi sul quale sono comunque ancora in prevalenza concentrate le imprese femminili. In particolare, con l'impossibilità di muoversi e vivere momenti di socialità, sono incrementate idee innovative per sopperire a questa mancanza, sfruttando le nuove opportunità che la tecnologia riserva e introducendo ad esempio piattaforme di corsi di cucina online o esperienze di degustazione di vini online. Anche altre attività commerciali sono nate al fine di fronteggiare la limitazione di fisicità e portare direttamente a casa del cliente dei prodotti artigianali. Ha risentito maggiormente della situazione di emergenza il settore dei servizi legati all'istruzione e all'assistenza sociale, compensato invece, ad esempio, dalla produzione di software, consulenza informatica, ricerca e sviluppo e attività editoriali che si sono mantenute salde anche con l'emergenza in corso.

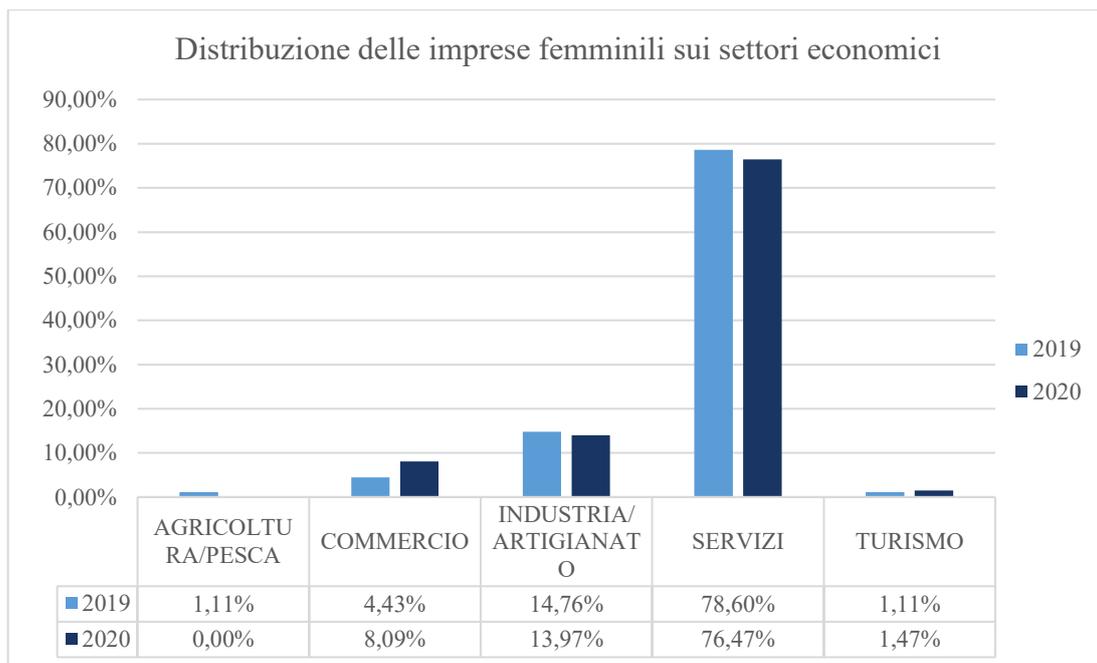


Figura 41: Distribuzione delle imprese femminili sui settori economici negli anni 2019 e 2020

Gli effetti della pandemia, come prevedibile, si sono riversati anche sulla localizzazione geografica delle nuove imprese innovative. Dal momento che sono le regioni del Nord Italia ad aver risentito maggiormente dell'emergenza sanitaria, sono anche quelle dove si è ridotta la partecipazione all'imprenditorialità. Come si vede chiaramente dai grafici indicanti la distribuzione delle startup innovative lungo la penisola, le regioni del Nord Italia hanno riscontrato una minore nascita di imprese innovative durante l'anno 2020, a favore delle regioni del Mezzogiorno, meno colpite dagli effetti del Covid-19. Questi effetti sono maggiormente visibili per le imprese a prevalenza femminile. In particolare, si assiste ad una riduzione nella percentuale di imprese femminili che hanno avviato la propria attività in regioni come Emilia-Romagna, Piemonte, Toscana, Trentino-Alto Adige e Lazio, e invece ad un aumento dell'incidenza delle startup innovative nate in Abruzzo, Basilicata, Campania, Puglia e Sicilia. Eccezione sussiste per quanto riguarda la Lombardia che, pur essendo una delle regioni maggiormente colpite dall'emergenza sanitaria, ha catturato una percentuale di neoimprese femminili maggiore rispetto all'anno precedente.

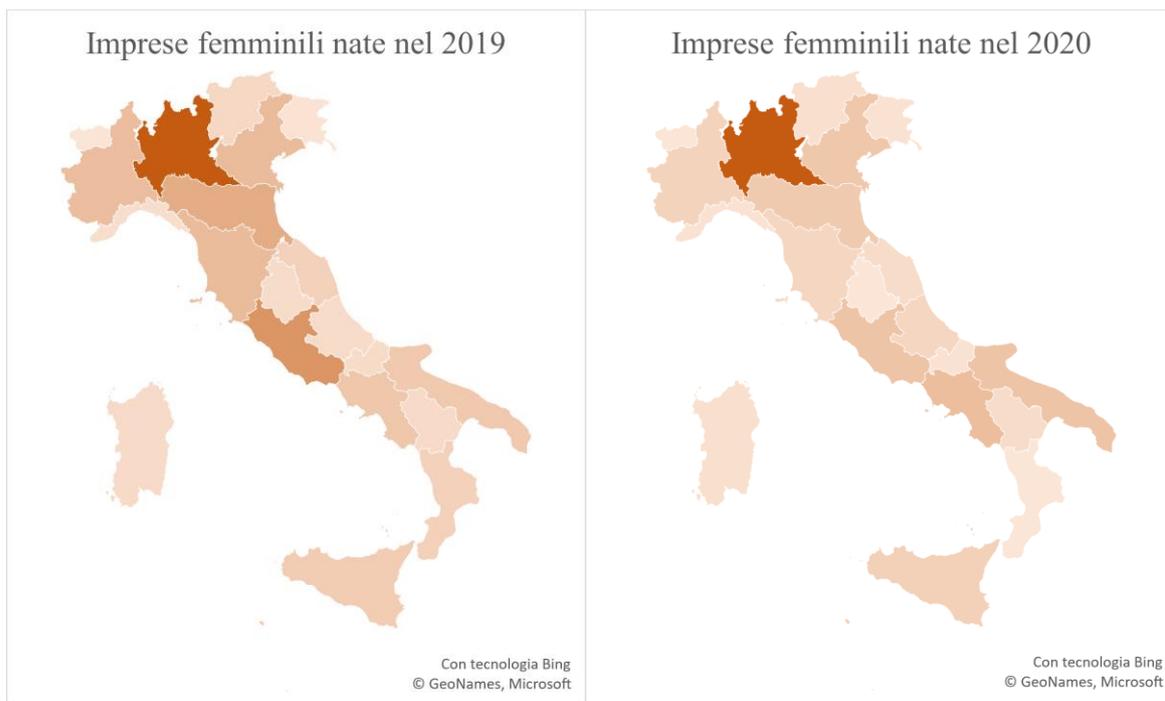


Figura 42: Distribuzione geografica delle imprese femminili negli anni 2019 e 2020

Tabella 16: Descrizione della distribuzione delle imprese femminili negli anni 2019 e 2020

Regione	Numero startup femminili avviate nel 2019	Numero startup femminili avviate nel 2020	Percentuale startup femminili sul totale delle startup femminili avviate nel 2019	Percentuale startup femminili sul totale delle startup femminili avviate nel 2020
ABRUZZO	4	5	1,48%	3,68%
BASILICATA	5	3	1,85%	2,21%
CALABRIA	9	0	3,32%	0,00%
CAMPANIA	14	13	5,17%	9,56%
EMILIA-ROMAGNA	26	9	9,59%	6,62%
FRIULI-VENEZIA GIULIA	1	1	0,37%	0,74%
LAZIO	37	11	13,65%	8,09%
LIGURIA	3	1	1,11%	0,74%
LOMBARDIA	64	46	23,62%	33,82%
MARCHE	9	3	3,32%	2,21%
MOLISE	4	1	1,48%	0,74%
PIEMONTE	18	6	6,64%	4,41%
PUGLIA	13	11	4,80%	8,09%
SARDEGNA	5	2	1,85%	1,47%
SICILIA	11	7	4,06%	5,15%
TOSCANA	19	5	7,01%	3,68%
TRENTINO-ALTO ADIGE	6	2	2,21%	1,47%
UMBRIA	4	0	1,48%	0,00%
VALLE D'AOSTA	0	0	0,00%	0,00%
VENETO	19	10	7,01%	7,35%

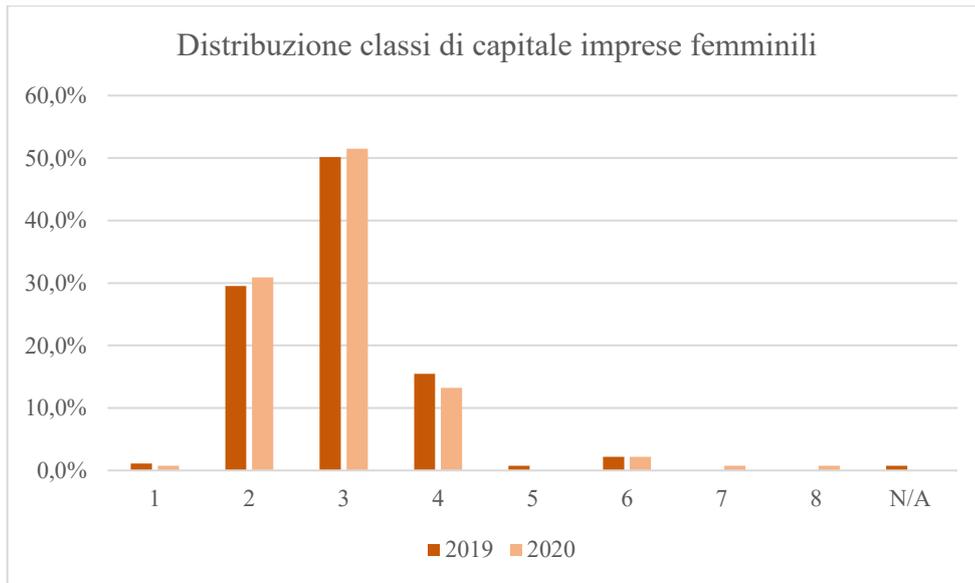
4.4.2. Impatto sulle performance economico-finanziarie

Dal momento che le informazioni provenienti da Aida sono aggiornate alla fine del 2019, non è stato possibile effettuare delle analisi con dati quantitativi riguardanti le performance finanziarie delle imprese. Si sono quindi analizzati esclusivamente i dati provenienti dal registro delle imprese, le cui variabili principali sono state descritte nei capitoli precedenti. Di particolare interesse sono le variabili identificanti la classe di capitale sociale e la classe di valore della produzione dell'impresa. Quest'ultima variabile però presenta moltissimi missing values quindi non è stato possibile ricavarne delle evidenze che valessero per tutto il campione di startup considerato e si è preferito non considerarla nelle analisi.

```
-----  
c1_capit  
-----  
  
      type: numeric (byte)  
      label: c1cap  
  
      range: [1,11]                units: 1  
unique values: 11                missing .: 16/3,913  
  
examples: 2   fino 5mila euro  
          3   fino 10mila euro  
          3   fino 10mila euro  
          4   fino 50mila euro  
  
-----  
c1_prod  
-----  
  
      type: numeric (byte)  
      label: catprod  
  
      range: [1,5]                units: 1  
unique values: 5                missing .: 2,686/3,913  
  
tabulation: Freq.  Numeric  Label  
            981      1      A  
            201      2      B  
            32       3      C  
            8        4      D  
            5        5      E  
            2,686      .
```

Figura 43: Descrizione delle variabili indicanti la classe di capitale e la classe di produzione delle imprese innovative

Per quanto riguarda la classe di capitale sembra che la distribuzione del numero delle imprese femminili sulle diverse classi sia molto simile sia per il periodo 2019 che per il periodo 2020. Tuttavia, la distribuzione per l'anno 2019 è leggermente spostata verso destra, infatti il 18,5% delle imprese femminili che hanno iniziato la loro attività nel 2019 appartengono alla classe di capitale 4 o successiva (cioè hanno un capitale maggiore di 10 mila euro), contro il 16,9% di quelle del 2020. Questo suggerisce che nel 2020 le imprese femminili che hanno dato il via al loro esercizio l'hanno fatto con un capitale inferiore rispetto a quelle che hanno creato una nuova impresa nell'anno precedente.



Per sapere se questa differenza sia significativa o meno ci si è serviti anche questa volta dell'utilizzo del software statistico Stata. È stata creata una variabile booleana *an19_nonfemm* che assume valore 1 se la startup è stata avviata nel 2019 e se non è caratterizzata da una presenza femminile, 0 altrimenti. Si vuole comprendere se esiste una relazione tra la classe del capitale di una startup innovativa e il fatto che questa sia stata avviata prima dell'emergenza sanitaria e non sia a prevalenza femminile. Per questo motivo si è utilizzato un test del chi-quadro, tipico per vedere se esiste una relazione tra due variabili categoriali. Dal momento che il p-value è pari a 0,000 si può dire che esiste una relazione statisticamente significativa tra le due variabili considerate.

```
. tabulate cl_capit an19_nonfemm, chi2
```

cl_capit	an19_nonfemm		Total
	0	1	
1 euro	28	23	51
fino 5mila euro	551	399	950
fino 10mila euro	1,084	763	1,847
fino 50mila euro	326	382	708
fino 100mila euro	47	103	150
fino 250mila euro	41	62	103
fino 500mila euro	18	30	48
fino 1mln euro	7	12	19
fino 2.5 mln euro	5	9	14
fino 5mln euro	1	1	2
piu 5mln euro	3	2	5
Total	2,111	1,786	3,897

Pearson chi2(10) = 89.3923 Pr = 0.000

Figura 44: Output test del chi-quadro

Al fine di proseguire l'analisi sulla situazione prima e dopo l'avvio dell'emergenza sanitaria, si è continuata ad indagare la relazione tra le variabili dei dati a disposizione con un'analisi di regressione. In questo caso, diversamente da quanto è avvenuto nelle analisi dei paragrafi precedenti, la variabile dipendente (classe di capitale) è una variabile categorica e non continua. Per questo motivo non sarebbe corretto applicare una regressione lineare dal momento che la variabile può assumere solo determinati valori e non può andare da $-\infty$ a $+\infty$. Il modello di regressione più adatto in questo caso è il modello di regressione logistica.

Il modello viene descritto da:

$$\text{logit}(\pi(x)) = \beta_0 + \sum_{i=1}^n \beta_i x_i$$

dove

$$\text{logit}(\pi(x)) = \ln(\text{odds}(x)) = \ln\left(\frac{\pi(x)}{1 - \pi(x)}\right)$$

La funzione *logit* permette di associare le probabilità (che sono un valore compreso tra 0 e 1) all'intero intervallo di numeri reali e rappresenta l'inverso della funzione logistica. La funzione *logit* quindi è il logaritmo naturale della probabilità che Y sia uguale a una delle classi. $\pi(x)$ è una probabilità che la variabile dipendente sia uguale ad un caso considerato, β_0 e β_i sono rispettivamente l'intercetta e i coefficienti di regressione.

In questo caso il metodo OLS non può essere applicato ma si utilizza l'algoritmo di massima verosimiglianza (ML maximum likelihood), che stima i coefficienti dell'algoritmo di regressione logistica e permette di ottenere quelli per i quali la probabilità di ottenere i dati osservati è massima. Per fare ciò si parte da dei valori prova arbitrari per i parametri che vengono successivamente modificati per vedere se la funzione può essere migliorata. Il processo viene ripetuto finché la capacità di miglioramento della funzione è infinitesimale, quindi converge, e si trova la funzione ottimale.

Le classi del capitale rappresentano una variabile categoriale ordinale perché le classi hanno un ordine specifico e per questo motivo il comando più adatto a descriverne il modello di regressione è *ologit*, che rappresenta una regressione logistica ordinale. Viene perciò effettuata una regressione logistica ordinale che ha come variabile dipendente la classe del capitale, come variabili indipendenti la variabile dummy indicante l'anno di apertura

tra imprese femminili e imprese nate nel 2019 non si può dire invece che sia statisticamente significativo.

Conclusione

Con il presente elaborato si è delineato il ruolo del genere femminile nell'ecosistema delle startup innovative e si è realizzata un'analisi in prospettiva di genere del contesto italiano, evidenziando le caratteristiche assunte dalle imprese innovative a prevalenza femminile.

Nonostante si stia assistendo ad una crescita del tasso di imprenditorialità femminile in Italia, la presenza delle donne nelle startup innovative è ancora molto limitata. Sono infatti meno del 13% le startup innovative sul territorio italiano ad avere una prevalenza femminile nella compagine sociale. Le analisi effettuate sul campione di startup innovative italiane iscritte alla sezione speciale del Registro delle imprese, evidenziano che le imprese femminili sono anche più giovanili e più straniere rispetto alla media nazionale. Sono anche maggiormente indirizzate verso una vocazione sociale, dal momento che il 3,8% delle imprese a prevalenza femminile assume questa caratteristica, valore superiore rispetto al 2% delle imprese non a prevalenza femminile. Inoltre, sono maggiormente concentrate nelle regioni del Mezzogiorno. Il 30,4% delle imprese femminili, infatti, proviene dal Sud o dalle Isole, contro il 23,5% delle imprese non femminili e le regioni "più rosa" sono Basilicata e Molise, che hanno la maggiore concentrazione di imprese femminili del Paese. Per quanto riguarda la distribuzione dei settori economici, le imprese femminili sono concentrate prevalentemente nel settore dei servizi, con una forte presenza nei servizi di assistenza sanitaria e sociale e di istruzione. Hanno un'incidenza molto elevata anche nel settore del commercio e del turismo, dove rappresentano rispettivamente il 21% e il 20,3% delle imprese che operano in quei settori. Le imprese innovative a prevalenza femminile sono imprese di piccole dimensioni, sia per quanto riguarda il numero di addetti sia per quanto riguarda indicatori economico-finanziari. Quasi la totalità delle imprese femminili, infatti, ha un capitale sociale inferiore a 50.000€.

Dalle analisi empiriche effettuate sul database proveniente dal Registro delle imprese e integrato con dati presenti su Aida, emerge come la prevalenza femminile abbia un impatto sulla capacità dell'impresa di attrarre fonti di finanziamento, rappresentata dal capitale sociale, sul generare ricavi e sulla sua innovatività, rappresentata dalle immobilizzazioni immateriali della stessa. Le imprese femminili, infatti, sembrano avere performance inferiori rispetto alle imprese non a prevalenza di donne. Sembra inoltre che le imprese femminili siano meno focalizzate su una rapida crescita dell'impresa dal momento che le startup femminili crescono più lentamente rispetto alle imprese maschili, sia in termini di tasso di

crescita dei ricavi sia in termini occupazionali. Questi ultimi risultati però non risultano essere statisticamente significativi. Coerentemente con quanto riportato nella review della letteratura, inoltre, si è trovato che le imprese femminili iniziano la propria attività con un capitale sociale inferiore rispetto alle imprese non a prevalenza femminile. Diverse ricerche in tema di studi di genere nelle startup e PMI innovative affermano, infatti, che le imprenditrici preferiscano fare ricorso al capitale proprio o di proprietà della famiglia e abbiano accesso ad una quantità minore di capitale di avviamento.

Infine, è stata effettuata un'analisi dell'ecosistema delle startup innovative italiane prima e dopo lo svilupparsi dell'emergenza legata al Covid-19, con particolare attenzione al caso delle startup femminili. Le considerazioni effettuate fino ad ora si riferivano, infatti, alla situazione precedente l'avvio dell'emergenza sanitaria ma, successivamente, lo shock economico che ne è derivato ha portato a forti cambiamenti. Dal 2019 al 2020 si è assistito ad una riduzione di imprese innovative, tendenza accentuata nel caso delle imprese a prevalenza di donne. Le imprese femminili, infatti sono diminuite del 49,8% rispetto all'anno precedente, calo superiore rispetto alla riduzione del 42,4% delle imprese maschili. L'emergenza sanitaria, pur toccando in generale l'intero mondo delle startup innovative, ha influenzato in maniera preponderante l'imprenditoria femminile, bloccando di più la nascita di nuove imprese femminili.

Il “peso” dell'emergenza Coronavirus infatti è ricaduto maggiormente sulle spalle delle donne, che hanno sempre riscontrato maggiori difficoltà rispetto ai colleghi uomini nel conciliare vita lavorativa e vita privata. L'impegno familiare aggiuntivo che si è riversato principalmente su di loro, unito alla tendenza delle donne a “rischiare di meno” rispetto alla controparte maschile, ha probabilmente scoraggiato e frenato una parte delle future imprenditrici che volevano aprire un'attività, portando così alla riduzione del numero di imprese innovative femminili. L'impatto dell'emergenza Covid-19 si è sentito soprattutto nel mondo dell'imprenditoria femminile anche a causa della maggiore concentrazione femminile in settori più tradizionali e meno innovativi, che sono stati quelli maggiormente colpiti dallo shock economico. Rispetto al 2019, nel 2020 si assiste ad una diminuzione della percentuale di imprese femminili nel settore dei servizi e ad un aumento nel settore del commercio. In particolare, ha risentito maggiormente della situazione di emergenza il settore dei servizi legati all'istruzione e all'assistenza sociale, dove sono presenti in maggior numero le imprese a prevalenza femminile. Per quanto riguarda la distribuzione geografica, le imprese del Centro-Nord, più colpite dagli effetti dell'emergenza sanitaria, hanno risentito

maggiormente anche del calo di imprese innovative femminili rispetto alle imprese del Mezzogiorno.

Le donne, quindi, stanno pagando il conto più salato dalla crisi legata al Covid-19 e dal momento che le imprese guidate da donne sono anche più socialmente responsabili e più attente alla sostenibilità aziendale, la loro ripresa risulta essere vitale per il Paese perché “si tratta di una componente fondamentale della nostra economia”, afferma il presidente di Unioncamere, Carlo Sangalli, che continua affermando che le donne imprenditrici hanno “un ruolo su cui il sistema camerale, attraverso la rete dei Comitati per l’imprenditoria femminile, continuerà ad investire”. Anche il Movimento Donne Impresa ribadisce la necessità di affrontare questi problemi, dal momento che è ormai consolidata l’opinione che la crescita e il benessere economico sono intrinsecamente connessi con la questione di genere e che le diseguglianze tra donne e uomini sono ostacoli al benessere condiviso.

Per questo motivo, un’importanza particolare la assumono le misure di cui si sta parlando in queste settimane. La nuova Legge di Bilancio 2021, infatti, introduce nuovi incentivi per l’imprenditoria femminile e il miglioramento della parità di genere. Oltre a prevedere sgravi fiscali per chi assume donne e giovani, la Misura 2021, che mette le basi per l’avviamento del Recovery Plan, prevede anche la realizzazione di un Fondo a sostegno dell’impresa femminile, con incentivi ad hoc per l’imprenditorialità femminile. Tale fondo avrà una dotazione finanziaria di 20 milioni di euro per ciascuno degli anni 2021 e 2022 e avrà l’obiettivo di “promuovere e sostenere l’avvio e il rafforzamento dell’imprenditoria femminile, la diffusione dei valori di imprenditorialità e lavoro tra la popolazione femminile e massimizzare il contributo, quantitativo e qualitativo, delle donne allo sviluppo economico e sociale del Paese”. Inoltre, tali misure prevedono anche l’istituzione presso il MiSE (Ministero dello Sviluppo Economico) del Comitato Impresa Donna, con l’obiettivo di condurre analisi riguardanti la questione di genere nelle imprese, contribuire all’attualizzazione delle risorse del Fondo e formulare raccomandazioni e documenti riguardanti la presenza femminile nell’impresa e nell’economia.

Il fine ultimo di tutte queste misure è quello di incentivare le donne ad intraprendere studi in ambiti STEM, a creare un’impresa o avviare una startup in modo da sostenere sempre più la partecipazione delle donne al mercato del lavoro e allo sviluppo economico del Paese. In questo modo, supportando l’occupazione e l’imprenditorialità femminile, si supportano anche gli ambiti dove le donne si concentrano, come ad esempio i servizi di assistenza sociale

e l'istruzione o in generale la categoria di imprese a vocazione sociale che guardano alla tutela dell'ambiente, alla valorizzazione del patrimonio culturale, alla ricerca e l'erogazione di servizi culturali e al turismo sociale. È stato dimostrato, inoltre, che più donne lavorano e hanno un'occupazione di qualità, più il sistema prospera e cresce perché la diversità è ricchezza e per permettere l'inclusione e lo sviluppo sono necessari strumenti mirati a favore della parità di genere. Assumono particolare rilevanza, infatti, tutte le misure finalizzate alla creazione di infrastrutture che sgravino le donne dai compiti di cura, che favoriscano l'autonomia femminile e abbattano gli stereotipi di genere, incoraggiando l'acquisizione da parte delle donne di competenze anche in ambiti scientifici e tecnologici, per assumere un ruolo sempre più importante nell'innovazione.

Indice delle figure

Figura 1: Numero imprese iscritte al Registro delle Imprese nella sezione speciale delle startup innovative	47
Figura 2: Andamento nel tempo dell'iscrizione al Registro delle imprese nella sezione speciale delle startup innovative.....	47
Figura 3: Distribuzione geografica startup innovative in Italia.....	48
Figura 4: Classificazione delle prime venti province per numero di startup innovative.....	49
Figura 5: Settore economico di appartenenza delle startup innovative italiane	49
Figura 6: Distribuzione classi di capitale	51
Figura 7: Distribuzione classe di produzione ultimo anno	51
Figura 8: Distribuzione classe di addetti	52
Figura 9: startup innovative a prevalenza femminile	52
Figura 10: startup innovative a prevalenza giovanile.....	52
Figura 11: startup innovative a prevalenza straniera	53
Figura 12: Iscrizione al registro delle imprese per le startup a prevalenza femminile.....	55
Figura 13: Distribuzione geografica delle imprese femminili italiane	56
Figura 14: Classificazione delle prime dieci province con maggiore incidenza di startup femminili	58
Figura 15: Distribuzione dei settori economici delle imprese femminili	58
Figura 16: Classe addetti imprese femminili.....	61
Figura 17: Distribuzione delle classi di capitale per le imprese femminili	62
Figura 18: Distribuzione classe di produzione ultimo anno imprese femminili.....	62
Figura 19: Distribuzione delle imprese femminili in base ai requisiti di innovazione.....	63
Figura 20: Descrizione variabili indicanti la prevalenza femminile e l'impresa femminile	68
Figura 21: Output regressione capitale sociale.....	71
Figura 22: Output regressione ricavi	72
Figura 23: Output regressione totale immobilizzazioni immateriali	73
Figura 24: Output test di ipotesi	74
Figura 25: Output test di ipotesi	75
Figura 26: Output test di Wilcoxon-Mann-Whitney	75
Figura 27: Output di tabulazione dei tassi di crescita dei ricavi e dei dipendenti in base alla composizione della compagine sociale.....	76

Figura 28: Output regressione tasso di crescita occupazionale	77
Figura 29: Output regressione tasso di crescita dei ricavi	77
Figura 30: Output regressione capitale di avvio	78
Figura 31: Output regressione capitale sociale con classi di prevalenza femminile	79
Figura 32: Output regressione ricavi con classi di prevalenza femminile.....	80
Figura 33: Output regressione totale immobilizzazioni immateriali con classi di prevalenza femminile.....	80
Figura 34: Correlazioni tra variabili	81
Figura 35: Output regressione capitale sociale con interazioni tra le variabili	82
Figura 36: Output regressione ricavi con interazione tra le variabili	82
Figura 37: Output regressione tasso di crescita dei ricavi con interazione tra le variabili ..	83
Figura 38: Output regressione tasso di crescita occupazionale con interazioni tra le variabili	83
Figura 39: Output regressione totale immobilizzazioni immateriali con interazioni tra le variabili.....	84
Figura 40: Imprese innovative che hanno avviato l'attività nel 2019 e nel 2020	87
Figura 41: Distribuzione delle imprese femminili sui settori economici negli anni 2019 e 2020	89
Figura 42: Distribuzione geografica delle imprese femminili negli anni 2019 e 2020	90
Figura 43: Descrizione delle variabili indicanti la classe di capitale e la classe di produzione delle imprese innovative.....	91
Figura 44: Output test del chi- quadro.....	92
Figura 45: Output regressione logistica ordinale classe di capitale sociale	94
Figura 46: Output regressione logistica ordinale con opzione proportional odds ratio classe di capitale sociale.....	95
Figura 47: Output regressione logistica ordinale classe di capitale con interazione tra le variabili e test sulle medie	96

Indice delle tabelle

Tabella 1: Legenda classe di produzione dell'ultimo anno.....	43
Tabella 2: Legenda classe addetti.....	44
Tabella 3: Legenda classe di capitale	45
Tabella 4: Legenda prevalenza femminile/giovanile/straniera.....	46
Tabella 5: Natura giuridica delle startup innovative	50
Tabella 6: Prevalenza femminile	54
Tabella 7: Prevalenza giovanile nelle startup femminili e non femminili.....	54
Tabella 8: Prevalenza straniera nelle startup femminili e non femminili.....	54
Tabella 9: Distribuzione geografica delle startup innovative.....	57
Tabella 10: Distribuzione dei settori per le imprese femminili e dettaglio delle principali attività al loro interno	59
Tabella 11: Tipologia di impresa per le startup a prevalenza femminile	60
Tabella 12: Soddisfacimento dei requisiti di innovazione per imprese femminili e non femminili	63
Tabella 13: Distribuzione startup a vocazione sociale	64
Tabella 14: Distribuzione startup ad alto valore tecnologico in ambito energetico	65
Tabella 15: Imprese che hanno avviato la loro attività nel 2019 e nel 2020	86
Tabella 16: Descrizione della distribuzione delle imprese femminili negli anni 2019 e 2020	90

Bibliografia

- Abouzahr, K., Krentz, M., Harthorne, J., & Taplett, F. B. (2018). *Why women-owned startups are better bet*. BCG Publications.
- Ahl, H., & Marlow, S. (2012). Exploring the Dynamics of Gender, Feminism and Entrepreneurship: Advancing Debate to Escape a Dead End? *Organization*.
- Aldrich, H. (1989). Networking among women entrepreneurs. *Women-owned businesses*, 103-132.
- Alsos, G. A., & Ljunggren, E. (1998). Does the Business Start-Up Process Differ by Gender? A Longitudinal Study of. *Journal of Enterprising Culture*, 6(4), 347-367.
- Beltrametti, M., Boaretto, L., Di Pietro, A., Goldstein, A., & Scarpetta, S. (2012). *L'innovazione come chiave per rendere l'Italia più competitiva*. Aspen Institute Italia.
- Bird, B., & Brush, C. (2002). A Gendered Perspective on Organizational Creation. *Entrepreneurship Theory and Practice*.
- Brooks, A., Huang, L., Kearney, S. W., & Murray, F. (2014). Investors prefer entrepreneurial ventures pitched by attractive men. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 111(12), 4427-4431.
- Bruno, G., Ciavarella, A., & Linciano, N. (2018). *Boardroom gender diversity and performance of listed companies in Italy*. Quaderni di Finanza. Roma: CONSOB.
- Brush, C. G. (1992). Research on women business owners: Past trends, a new perspective and future directions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 17(4), 5-30.
- Brush, C. G., Greene, P. G., Balachandra, L., & Davis, A. (2014). *Women Entrepreneurs 2014: Bridging the Gap in Venture Capital*. Wellesley: Ernst & Young.
- Brush, C., Gatewood, E., Greene, P. G., & Hart, M. M. (2003). Women Entrepreneurs Who Break Through to Equity Financing: The influence of human and social capital in defining prospects of the young female entrepreneur. *Venture Capital*.
- Buttner, E. H., & Rosen, B. (1989). Funding new business ventures: Are decision makers biased against women? *Journal of Business Venturing*, 4(4), 249-261.

- Carranza, E., Dhakal, C., & Love, I. (2018). *Female Entrepreneurs: How and Why Are They Different?* Washington, DC: International Bank for Reconstruction and Development.
- Carter, S., & Rosa, P. (1998). The financing of male- and female-owned businesses. *Entrepreneurship & Regional Development*.
- Cliff, J. (1998). Does One Size Fit All? Exploring the Relationship Between Attitudes towards Growth, Gender, and Business Side. *Journal of Business Venturing*, 13(6), 523-542.
- Collins-Dodd, C., Gordon, I. M., & Smart, C. (2004). Further Evidence on the Role of Gender in Financial Performance. *Journal of Small Business Management*.
- Demartini, P. (2018). Innovative Female-Led Startups. Do Women in Business Underperform? *Administrative Sciences* .
- DeTienne, D. R., & Chandler, G. N. (2007). The Role of Gender in Opportunity Identification. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 31, 365-386.
- Ewens, M., & Townsend, R. R. (2020). Are early stage investors biased against women? *Journal of Financial Economics*, 135, 653-677.
- Fairlie, R. W., & Robb, A. M. (2008). Gender Differences in Business Performance: Evidence from the Characteristics of Business Owners Survey. *Small Business Economics*.
- Geun-Ha, S., Mee-Young, H., Cheong-Rak, C., & Chang-Soo, S. (2011). A Study on the Differences of Performance in Small Businesses by Gender. *Journal of Distribution Science* .
- (s.d.). *Global Gender Gap Report 2020*. World Economic Forum.
- Greene, P. G., Hart, M. M., Gatewood, E. J., Brush, C. G., & Carter, N. M. (2003). Women Entrepreneurs: Moving Front and Center: An Overview of Research and Theory.
- Hisrich, R., & Brush, C. (1984). The Woman Entrepreneur; Management Skills and Business Problems. *Journal of Small Business Management*, 22(1), 30-37.
- Horvat, E.-A., & Papamarkou, T. (2017). *Gender Differences in Equity Crowdfunding*. Enlighten – Research publications by members of the University of Glasgow.

- How gender equality in STEM education leads to economic growth. (s.d.). *Economic benefits of gender equality in the EU*. EIGE (European Institute for Gender Equality).
- Imprese: una su 5 al femminile ma la pandemia ne ha bloccato la rincorsa. (2020). *IV Rapporto sull'imprenditorialità femminile*. Unioncamere.
- Johnson, M. A., Stevenson, R. M., & Letwin, C. R. (2018). A woman's place is in the... startup! Crowdfunder judgments, implicit bias, and the stereotype content model. *Journal of Business Venturing*, 33, 813-831.
- Kanze, D., Huang, L., Conley, M. A., & Higgins, E. T. (2017). Male and Female Entrepreneurs Get Asked Different Questions by VCs — and It Affects How Much Funding They Get. *Harvard Business Review*.
- (2019). *Livelli di istruzione e ritorni occupazionali*. Istat.
- Lorenzo, R., Voigt, N., Scheteling, K., Zawadzki, A., Welpe, I., & Brosi, P. (2017). The mix that matters. *BCG Publications*.
- Lorenzo, R., Voigt, N., Tsusaka, M., Krentz, M., & Abouzahr, K. (2018). How Diverse Leadership Teams Boost Innovation . *BCG Publications*.
- McCracken, K., Marquez, S., Kwong, C., Stephan, U., Castagnoli, A., & Dlouhà, M. (2015). *Women's Entrepreneurship: closing the gender gap in access to financial and other services and in social entrepreneurship*. European Parliament, Policy Department C: citizens' rights and constitutional affairs. Brussels: European Union.
- Moore, D., & Buttner, E. (1997). *Women Entrepreneurs: Moving Beyond the Glass Ceiling*. Londra: Sage Publications.
- Morris, M., Miyasaki, C., & Coombes, S. (2006). The Dilemma of Growth: Understanding Venture Size Choice of Women Entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, 44(2), 221-244.
- Muravyev, A., Schafer, D., & Talavera, O. (2009). Entrepreneurs' gender and financial constraints: evidence from international data. *Journal of Comparative Economics*.
- Paoloni, P. (2011). *La dimensione relazionale delle imprese femminili*. Francoangeli editore

- Paoloni, P., & Dumay, J. (2015). The relational capital of micro-enterprises run by women: the startup phase. *VINE*, 45 , 172 - 197.
- Report con dati strutturali startup innovative - 2 trimestre 2020. (s.d.). Unioncamere.
- Roper, S., & Scott, J. M. (2009). Perceived financial barriers and the start-up decision: An econometric analysis of gender differences using GEM data. *International Small Business Journal*.
- Sabadini, L. L. (2020). *Misure a sostegno della partecipazione delle donne al mercato del lavoro e per la conciliazione delle esigenze di vita e di lavoro*. Camera dei deputati, XI Commissione Lavoro pubblico e privato. Roma: Istat.
- Sala, E. (2004). *Donne e uomini delle carriere dirigenziali del Terzo millennio*. Milano: Manageritalia.
- Schumpeter, J. (1911). *Teoria dello sviluppo economico*.
- Schwartz, E. (1976). Entrepreneurship: A new female frontier. *Journal of Contemporary*, 5(1), 523-531.
- Scott, C. E. (1986). Why more women are becoming entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, 24(4), 37-44.
- Shaw, E., Carter, S., & Lam, W. (2010). An integrated view of gender, finance and entrepreneurial capital: theory, practice and policy. *Women entrepreneurs and the global environment for growth* (p. 187-205). Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- Sunanda, V. M., & Hiremani, N. R. (2018). Male versus Female Entrepreneurs - An Empirical Study. *Journal of Business and Management*, 01-04.
- Tsusaka, M., Reeves, M., Hurder, S., & Harnoss, J. D. (2017). Diversity at work. *BCG Publications*.
- Verheul, I., & Thurik, R. (2000). *Start-up capital: Differences between male and female entrepreneurs*. Zoetermeer: EIM Business & Policy Research.
- Verheul, I., & Thurik, R. (2001). Startup Capital: "Does Gender Matter?". *Small Business Economics*.
- Vicario, G., & Levi, R. (2011). *Metodi statistici per la sperimentazione*. Bologna: Esculapio.

