

POLITECNICO DI TORINO

Corso di Laurea Magistrale in Ingegneria Gestionale Percorso: Produzione

Tesi di Laurea Magistrale

Titolo: Mappature delle politiche per il supporto alle start up innovative
a livello internazionale



Relatore:
Prof.ssa Alessandra Colombelli
Correlatore:
Francesco Serraino

Candidato:
Angela Marku
Matricola:
267838

INDICE

Abstract	3
1. Introduzione	4
2. Revisione della letteratura	6
2.1 Definizione di start up innovative	6
2.2 L'ecosistema delle start up innovative	9
2.3 Il ruolo delle università	12
2.4 Sistemi di protezione per l'innovazione	15
2.5 Fattori che influiscono sulla sopravvivenza delle start up innovative	17
2.6 Start up innovative come creazione di valore economico	27
2.7 I finanziamenti per le Start up a livello internazionale	33
3.1 Descrizione del portale Atlas-GEN	37
3.2 Definizione delle variabili presenti nel portale Atlas-GEN	40
3.3 Analisi descrittive delle variabili del portale Atlas-GEN	45
4 Analisi delle politiche internazionali sulle start up presenti nel portale ATLAS-GEN	52
4.1 Analisi delle politiche sulle start up con variabili simili a quelle di Smart&Start Italia	52
4.2 Analisi delle politiche sulle start up con variabili diverse rispetto a Smart&Start Italia	59
5 Risultati	63
6 Conclusioni	67
7 Riferimenti Bibliografici	69
8 Sitografia	71
9 Ringraziamenti	72

ABSTRACT

Il presente lavoro ha come obiettivo quello di proporre una mappatura delle politiche sulle start innovative a livello internazionale.

Per eseguire tale analisi lo studio è partito facendo riferimento alla letteratura precedente cercando di comprendere non solo cosa fosse una start up innovativa ma anche come fosse strutturato l'ecosistema imprenditoriale del quale fa parte, facendo emergere il carattere dinamico che lo contraddistingue. Oltre a questo si sono anche descritte le diverse fasi del ciclo vita di una start up e i diversi tipi di finanziamenti esistenti per esse.

Lo studio è poi proseguito analizzando nel dettaglio tutte le 293 politiche presenti sul portale Atlas-GEN, quest'ultimo è un portale dove sono raccolte politiche riguardanti 170 paesi di tutto il mondo, che ha come scopo principale quello di informare e connettere tutti gli attori dell'ecosistema, quindi incubatori, acceleratori, università e imprenditori stessi.

Nel portale sono presenti politiche riguardanti diversi target d'impresa, ma il presente lavoro si è concentrato esclusivamente sulle start up innovative. Per queste ultime si sono analizzate le barriere affrontate, le sfere di intervento, gli scopi geografici oltre all'anno di introduzione e al tipo di supporto utilizzato.

Nell'ultima parte si sono cercate analogie o discrepanze tra le politiche presenti su questo portale e i riferimenti emersi tramite la revisione della letteratura qualora ci fossero state.

Capitolo 1

Introduzione

Nel corso dell'ultimo anno è cambiato in maniera rilevante il tessuto socioeconomico di tutti i paesi del mondo, i quali hanno dovuto fronteggiare una pandemia globale che ha messo in gravi difficoltà l'economia ma anche la situazione sanitaria di questi ultimi.

In momenti come questi di estrema crisi, il tema delle start up innovative ed in generale delle agevolazioni destinate alle piccole medie imprese raggiunge maggiore rilievo diventando uno degli argomenti cruciali. Non solo perché rappresentano il 50% di tutte le imprese del mondo e il 50% del PIL mondiale ma anche perché il 70% della popolazione mondiale trova occupazione proprio in questo tipo di realtà.

A tal proposito questo elaborato si propone come obiettivo quello di mappare le diverse agevolazioni e politiche presenti a livello europeo ed extra-europeo per capire non solo come siano strutturate le politiche dei diversi paesi del mondo ma anche chi siano i destinatari di tali agevolazioni e quali siano i criteri per potervi accedere.

Per quanto riguarda il panorama italiano è possibile fare riferimento a *Smart&Start Italia*, programma lanciato nel 2013, che ha il compito di sostenere, attraverso diverse agevolazioni finanziarie, le start up innovative. Questo programma ha concesso agevolazioni per 447 milioni di euro al 1 giugno 2021 (www.invitalia.it) per questo tipo di imprese in possesso dei requisiti di cui all'articolo 25 del decreto-legge n. 179/2012, esistenti da non più di 60 mesi, di piccole dimensioni e che siano per l'appunto innovative. Smart&Start Italia, è inoltre destinato anche:

- team di persone fisiche che vogliono costituire una startup innovativa in Italia, anche se residenti all'estero, o cittadini stranieri in possesso dello "startup Visa"
- imprese straniere che si impegnano a istituire almeno una sede sul territorio italiano

Lo studio parte analizzando diversi documenti tra i quali la "Rassegna critica ed analisi comparativa di misure di sostegno alle start up innovative attivate in Italia ed Europa" di Invitalia dove sono descritti il contesto di riferimento nel quale ci si trova, le diverse fasi che caratterizzano le start up e i diversi tipi di finanziamento possibili.

Da questo documento emergono le diverse difficoltà che si incontrano nel definire le diverse agevolazioni in quanto in letteratura non sono presenti profili standard ai quali potersi rifare per le

start up e in secondo luogo l'elevato tasso di rischio che la creazione di start up innovative comportano.

Il documento analizzato presenta inoltre un allegato, che è un compendio di diverse politiche dove sono descritte le informazioni di diversi strumenti riguardanti 22 paesi europei, gli strumenti presenti per un totale di 150, sono descritti in base al paese, al quadro normativo di riferimento, al tipo di intervento ed ai destinatari di riferimento oltre ai soggetti attuatori ed alla dotazione finanziaria complessiva dello strumento.

Per non limitare lo studio ad un'analisi circoscritta al contesto europeo lo studio è proseguito ampliandosi ad una visuale extra-europea e quindi internazionale, facendo riferimento al portale ATLAS-GEN, compendio di politiche e strumenti dove sono presenti un numero di 293 programmi riferiti ad un totale di 170 paesi di tutto il mondo. Consultando questo portale è stato possibile eseguire un'analisi più dettagliata, mappando in modo più efficace le policies presenti.

Questo ha permesso di descrivere una visione più eterogenea in quanto secondo diversi studi empirici e teorici i programmi destinati alle start up innovative, come in questo caso, sono influenzati anche dalle condizioni sociali, politiche e culturali delle quali fanno parte.

Capitolo 2

Revisione della letteratura

2.1 Definizione di start up innovative

Le politiche a sostegno per la nascita e lo sviluppo delle start-up innovative sono un punto cruciale per la competitività industriale di un paese, in quanto le start up innovative oltre a generare prodotti, processi o servizi innovativi, sono in grado di contribuire alla crescita economica e creare nuovi posti di lavoro (Criscuolo et al. 2012, Calvino et al. 2015).

Secondo la letteratura non ci sono modelli di riferimento per una analisi standardizzata delle diverse fasi che le start-up possono attraversare. In alcuni casi si fa riferimento alle fasi di validazione del plan e sviluppo prodotto che si compone di diversi step di seguito elencati:

- Valutazione della convenienza di avviare il progetto facendo previsioni sulla redditività che si può ottenere ;
- Formulare un modello di business sostenibile;
- Testare la propria idea al fine controllare se : risponde alle esigenze dei consumatori/utenti; riuscirà a penetrare sul mercato del mercato;
- Adattare le evoluzioni successive del prodotto per ottenere ad un prodotto maturo.

(Rassegna critica ed analisi comparativa di misure di sostegno alle start up innovative in Italia ed Europa).

Lo status di start up innovativa si raggiunge seguendo alcuni criteri, definiti per ogni Paese, in Italia ad esempio, ai sensi della normativa di riferimento (DL 179/2012, art. 25, comma 2), una startup innovativa è una società di capitali, costituita anche in forma cooperativa, che rispetti i seguenti requisiti oggettivi:

- è un'impresa nuova o costituita da non più di 5 anni;
- ha residenza in Italia, o in un altro Paese dello Spazio Economico Europeo ma con sede produttiva o filiale in Italia;
- ha fatturato annuo inferiore a 5 milioni di euro;
- non è quotata in un mercato regolamentato o in una piattaforma multilaterale di negoziazione;
- non distribuisce e non ha distribuito utili;

- ha come oggetto sociale esclusivo o prevalente lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di un prodotto o servizio ad alto valore tecnologico;
- non è risultato di fusione, scissione o cessione di ramo d'azienda (Rassegna critica ed analisi comparativa di misure di sostegno alle start up innovative in Italia ed Europa).

In Italia un grande incentivo per le start up innovative è offerto da Smart&Start Italia, quest'ultima ha finanziato 1213 start up italiane, offrendo 7420 posti di lavoro, secondo dati aggiornati al 1 giugno 2021.

Questa politica finanzia progetti che siano compresi da un range economico che va da 100.000 euro a 1, 5 milioni di euro e con le sue agevolazioni è in grado di coprire costi riguardanti impianti, macchinari, brevetti, software o hardware, certificazioni, marchi ecc.

Tale programma offre prestiti a tasso zero per coprire fino al 70% dei piani di investimento e costi di gestione che vanno da un valore minimo di 100.000 euro fino ad arrivare ad un valore massimo di 1,5 milioni di euro. Il tasso di copertura del prestito sale all'80% se il gruppo aziendale è formato per la maggior parte da donne o da giovani che hanno un'età minore di 35 anni, o ancora da un ricercatore che torna da paesi esteri.

Inoltre, se la start up innovativa ha la propria sede nel Sud dell'Italia il programma prevede che il 20% del finanziamento venga erogato come contributo a fondo perduto. (www.invitalia.it).

Oltre al finanziamento Smart&Start Italia offre un tutoraggio tecnico-gestionale per le startup innovative costituite da meno di 12 mesi (www.invitalia.it).

Il progetto imprenditoriale può essere presentato solo online e deve possedere almeno una delle seguenti caratteristiche descritte nel sito di Invitalia nella sezione che parla di tale politica:

- avere un significativo contenuto tecnologico e innovativo;
- essere orientato allo sviluppo di prodotti, servizi o soluzioni nel campo dell'economia digitale, dell'intelligenza artificiale, della blockchain e dell'internet of things;
- essere finalizzato alla valorizzazione economica. (www.invitalia.it).

Per essere considerata innovativa deve avere come requisiti che le spese di ricerca e sviluppo siano più del 15% dei costi annuali dell'azienda e 1/3 dei suoi dipendenti siano ricercatori, dottorandi o

studenti, oppure 2/3 di essi siano in possesso di una laurea magistrale; L'impresa deve essere inoltre titolare, depositaria o licenziataria di un brevetto registrato relativo al core business dell'azienda, oppure è proprietaria di un software registrato.

È importante ricordare che comunque lo status di innovatività non sempre resta invariato nel tempo, infatti molte start up possono nascere come innovative e smettere di esserlo nella fase di post-fondazione o viceversa, questo perché essere innovativi può cambiare a causa di fattori esogeni e non facilmente controllabili dalle stesse aziende.

In ogni caso esistono diverse definizioni che nel corso degli anni sono state attribuite alle start up, riprendendo quella di Gitahy, che può considerarsi la più attuale, le start up possono essere definite come “ un gruppo di persone a alla ricerca di un modello di business ripetibile e scalabile, lavorando in condizioni estrema incertezza. Cioè, in grado di consegnare lo stesso prodotto in modo potenzialmente illimitato, con, crescita costante, senza modificare il proprio modello di business, dato uno scenario assente di garanzie di approvazione o di stabilità nel mercato .

Delinare gli strumenti più utili ed efficaci da utilizzare per le start up innovative non è un'impresa facile soprattutto perché queste sono per loro natura accompagnate da un alto rischio di fallimento. Secondo uno studio fatto a livello europeo da *INVITALIA* che è l'Agenzia nazionale per lo sviluppo, di proprietà del Ministero dell' Economia, ad esempio, si nota come nel 2016 un terzo delle aziende abbiano smesso di esercitare le attività che avevano iniziato nel 2011. (Invitalia, 2016)

Inoltre, per definire tali strumenti bisogna tenere in considerazione molteplici fattori quali: il contesto legislativo, demografico e geografico nel quale si opera e in quale fase del ciclo vita della start up ci si trova. Un fattore che invece risulta forviante per la definizione di tali strumenti è l'ampiezza dell'intervallo di esistenza di una start-up.

Per quanto riguarda la struttura del ciclo vita di una start up esistono molte schematizzazioni ma mancano dei modelli di riferimento per una analisi standardizzata dei percorsi di crescita e dei mutamenti organizzativi che una start-up attraversa (Le Brasseur et al. 2003).

Le diverse fasi del ciclo vita di una start up (invitalia 2016) si suddividono in:

- la fase di *concezione e avviamento*: dove sono concentrate le fasi iniziali dello sviluppo prodotto;
- la fase di sviluppo, anche detto fase *seed*: fase nella quale si ricercano eventuali finanziatori e si concretizza il modello di business;

- *la fase di creazione*: dove l'impresa è al primo livello di aumento della scala di attività;

- *la fase di crescita*: in questa fase è al secondo livello della scala di attività.

Le ultime fasi sono invece quelle di *maturità*, dove l'azienda si consolida nel mercato arrivando, infine all'*uscita*, quando gli investitori escono dalla società perché hanno ottenuto il guadagno auspicato (in certi casi in questa fase può esserci anche l'uscita dei founder). (report "rassegna ...ssi analisi compa).

Ogni fase è caratterizzata da diverse necessità sia dal punto di vista organizzativo che per quello che concerne le risorse da dover utilizzare, durante le fasi di creazione e crescita le decisioni dell'impresa vengono prese basandosi su parametri come il completamento di attività organizzative ed il livello di vendite (Eckhardt, Shane e Delmar, 2006), durante le fasi iniziali della vita dell'impresa i fattori sui quali ci si concentra sono la qualità del capitale umano a disposizione del team (Bernstein, Korteweg e Laws ,2017).

La fase con il maggior livello di rischio è sicuramente quella seed, perché è quella dove si cercano i primi finanziatori per un'idea la cui validità deve ancora essere dimostrata. I primi investitori sono proprio gli stessi founder che poi in seguito, dopo la fase di avvio, possono decidere di chiedere finanziamenti a business angels, incubatori o enti pubblici. I primi veri investitori che sostengono economicamente le idee del founder sono i business angels, questi operano nelle prime fasi di vita della start-up ossia nel momento in cui il rischio è ancora molto elevato ed investono risorse proprie (Goldberg, 2012).

Nella stessa fase, inoltre emerge che per crescere le startup non hanno bisogno solo di capitali ma anche di essere "accompagnate" verso il mercato, ottenendo tutti i requisiti richiesti. Per questo motivo risulta cruciale l'esistenza di un ecosistema interamente dedicato alle start up. L'esistenza di un ecosistema di questo tipo, secondo diverse evidenze empiriche, porta ad un vantaggio competitivo per le start up, per questo un'azienda dovrebbe spostarsi dove si trovano le migliori risorse, purché il beneficio che potrebbe trarre con questo spostamento copra i costi di trasferimento (Guzman et al. 2019).

2.2 L'ecosistema delle start up innovative

Per ecosistema dedicato alle start up si intende l'insieme di incubatori, università, acceleratori di imprese, strategie formali e informali, volte a sostenere e aiutare le start up. Gli incubatori e gli acceleratori, d'impresa in particolare, rappresentano le strutture più idonee ad accompagnare il

processo che va dalla fase iniziale della vita di una start up, ovvero, dal concepimento dell'idea imprenditoriale fino ai primi anni di vita dell'azienda,

accogliendo le start up all'interno dei propri programmi. Nel corso degli anni, peraltro, con il cambiamento del mercato si è assistito anche ad un cambiamento delle necessità delle start up innovative o meno, necessità che l'ecosistema che le circonda ha dovuto capire e risolvere. un esempio si ritrova nella funzione principale che riguardava gli incubatori, essi all'inizio infatti avevano come compito principale quello di fornire l'infrastruttura fisica e logistica alle start-up, successivamente il focus è stato spostato verso alcuni servizi intangibili e a più alto valore aggiunto, come le attività di *tutoring*, *mentoring* e *networking* e quelle volte a favorire l'accesso alle fonti di finanziamento, soprattutto di equity (Cantamessa et al 2014).

Recenti studi effettuati sulle start up e gli incubatori italiani hanno evidenziato, come descritto nella tabella in *figura 2.1*, che servizi di natura logistica come spazi e facilities, caratterizzano per lo più incubatori di natura pubblica, gli incubatori di tipo privato sono invece più inclini ad offrire servizi amministrativi e che riguardano l'accesso ai finanziamenti, le attività di networking, mentoring e tutoring sono più rilevanti per incubatori di tipo universitario (Cantamessa et al 2014).

Servizi principali, per natura dell'incubatore (1)							
<i>(frequenze percentuali)</i>							
Servizi	Pubblico	Privato	Non profit	Profit	Legato a una università		
					Fortemente	Debolmente	Per nulla
Spazi	52,8	31,6	37,9	38,5	29,2	46,2	53,8
Facilities	27,8	10,5	13,8	15,4	16,7	7,7	23,1
Attività di <i>tutoring</i> e <i>mentorship</i>	58,3	42,1	51,7	69,2	45,8	69,2	53,8
Attività di <i>networking</i> con le istituzioni di ricerca	33,3	15,8	20,7	30,8	37,5	38,5	7,7
Attività di <i>networking</i> con clienti e fornitori	8,3	5,3	3,4	15,4	8,3	15,4	0,0
Attività di <i>networking</i> con società di consulenza	2,8	5,3	3,4	0,0	8,3	0,0	0,0
Assistenza marketing	13,9	5,3	6,9	15,4	8,3	15,4	15,4
<i>Recruitment</i> di figure chiave	0,0	5,3	0,0	7,7	0,0	0,0	7,7
Accesso alle fonti di finanziamento equity	16,7	31,6	20,7	38,5	25,0	38,5	7,7
Accesso alle fonti di finanziamento di debito	8,3	15,8	10,3	15,4	12,5	7,7	15,4
Servizi amministrativi a favore delle imprese	2,8	26,3	6,9	23,1	12,5	15,4	7,7
Servizi a supporto della gestione della proprietà intellettuale	13,9	5,3	24,1	0,0	20,8	7,7	7,7
Servizi legali	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Fonte: Indagine Banca d'Italia sugli incubatori e sulle imprese incubate 2012.

(1) La tavola considera i servizi offerti nei quali l'incubatore si identifica maggiormente e non la totalità dei servizi offerti.

Figura 2.1

Tra i più famosi acceleratori di impresa europei ricordiamo ad esempio *le Camping Paris* in Francia, *Black Forest Accelerator* in Germania, *Startupbootcamp Amsterdam* in Olanda. Per quanto riguarda gli incubatori uno dei più importanti nel panorama italiano è ad esempio *l'Incubatore di Imprese Innovative del Politecnico di Torino*.

Focalizzandoci sul contesto Italia, dopo aver citato il Politecnico di Torino, è utile ricordare che molti incubatori italiani (il 74%) non beneficia in nessun modo dei risultati economici presenti e/o futuri delle imprese incubate; per contro, l'11% condivide una quota dei ricavi o degli utili delle imprese incubate e il 15% ne possiede parte di quote societarie (Cantamessa et al 2014).

Sia gli incubatori che gli acceleratori, come espresso precedentemente, esercitano il loro ruolo nelle prime fasi di vita delle start up, ma gli acceleratori differiscono dagli incubatori in quanto i primi sostengono le imprese per un lasso di tempo inferiore seppure con maggiore frequenza (Pauwels et al. 2016) rispetto agli altri.

Oltre a queste due categorie un ruolo importante per la nascita di una nuova start up viene svolto anche dai distretti industriali, quest'ultimo è definito come 'entità socio-territoriale che si caratterizza per la presenza di una comunità di persone attiva e di un insieme di imprese in un'area naturalmente e storicamente delimitata (Cavallo et al. 2018). Sia gli incubatori che i distretti svolgono un ruolo cruciale per quello che riguarda non solo le start up innovative, ma anche le piccole e medie imprese in possesso di caratteristiche innovative. Una potenziale collaborazione tra start up e PMI innovative apporterebbe grandi benefici ad entrambe le parte, senza contare che porterebbe ad una grande crescita a livello economico in paesi come l'Italia. Alcune evidenze empiriche hanno mostrato che i decisori politici dovrebbero favorire una collaborazione tra queste due parti implementando misure specifiche volte a facilitare uno scambio tra i due. (Cavallo et al 2018). Ad oggi, in Italia ad esempio, anche le PMI innovative godono della stessa normativa che prima era riservata esclusivamente alle start up di tipo innovativo.

Anche se come si legge nella rassegna delle politiche di Invitalia l'attività delle start-up venture si distingue da quelle delle piccole e medie imprese per diversi fattori, come ad esempio il fatto che l'attività di una start up possa interrompersi in ogni momento del ciclo vita e che i processi più importanti e delicati per le start up sono quelli che precedono la costituzione di un'impresa . un altro fattore che descrive la differenza tra piccole e medie imprese e start up è il fatto che le start up innovative hanno un maggiore stimolo all'innovazione a livello sistemico. La continua pressione concorrenziale sugli incumbent, stimola alla ricerca di soluzioni volte a proteggere la propria posizione o guadagnare ulteriori fette di mercato (Criscuolo et al. 2012).

Oltre all'attenzione posta su una potenziale stretta collaborazione tra questi differenti tipi di imprenditori, nel panorama delle start up , i fattori che influenzano in maniera prevaricante la nascita prima e la crescita in seguito è sicuramente determinato dalla collaborazione tra business angels, investitori acceleratori ed incubatori.

La fase di incubazione è quindi molto importante per il progresso tecnologico, poiché consente alle aziende di migliorare la tecnologia in termini assoluti, di trovare applicazioni che siano ragionevoli da un punto di vista tecnico (Management of Innovation and Product Development. M. Cantamessa, F. Montagna).

In particolare, dagli anni 2000 gli acceleratori sono definiti come una nuova tipologia di incubatore, di natura privata, che può essere considerato un ibrido tra un incubatore a specializzazione settoriale e un fondo di venture capital, in grado di associare all'offerta di *seed capital* servizi aggiuntivi in termini di infrastruttura fisica, tecnologica e manageriale specifica per il settore in cui opera (Cantamessa et al. 2014).

I diversi sostegni che gli incubatori sono in grado di offrire possono essere di tipo materiale, immateriale o di networking, in tutti e tre i casi l'obiettivo di tale supporto è quello di sostenere le diverse attività che l'impresa deve affrontare per l'avviamento, un esempio può essere la redazione del business plan aziendale (Aernoudt et al.2004).

Un'altra forma di sostegno dedicata alle start up innovative è quella delle venture capital, fondo che può essere di tipo privato, pubblico oppure misto e che per poter operare deve assumere la forma giuridica di SGR. L' [Aifi](#), Associazione italiana venture capital e private equity, definisce il venture capital un sottoinsieme del private equity, che si concentra sulla fase iniziale l'impresa innovativa a elevato potenziale di crescita e sui quei finanziamenti necessari a consolidare la crescita di scale-up che si avviano ad exit o a quotazione.

Come abbiamo visto nei paragrafi precedenti la presenza di un cluster d'impresе, con caratteristiche peculiari e forti relazioni e interazioni interne ed esterne, sono alla base del successo di questo territorio caratterizzato anche dalla presenza di un mercato integrato delle competenze e delle aziende startup. Un altro aspetto del sistema innovativo della Silicon Valley è il funzionamento autonomo del cluster, senza che vi siano veri e propri organismi promotori, come si trovano spesso nei sistemi innovativi territoriali europei, e dove la presenza di associazioni o organismi ufficiali gioca un ruolo del tutto marginale (Bonomi, 2016).

Ad oggi, 39 aziende incluse nella *Fortune 1000* e migliaia di startup hanno la propria principale sede operativa in questo distretto, del raggio di non più di trenta miglia e con 1 milione e 700 mila abitanti, ma che negli anni è stato caratterizzato per aver raggiunto un PIL pari a quello dell'Olanda, per investimenti di *venture capital* pari a un terzo del totale negli Stati Uniti e per una disoccupazione addirittura negativa, poiché vi migrano giovani da tutte le parti del mondo (due terzi delle persone che oggi lavorano in quest'area sono nate al di fuori degli Stati Uniti) (Guzman et al 2016).

Molti studi dimostrano che le caratteristiche politiche ed economiche del territorio in cui l'incubatore sorge possono incidere notevolmente sulla sua formazione e crescita, in Europa ad esempio, non è rilevabile un unico modello di incubatore d'impresa. Anche all'interno di uno stesso paese il cambiamento delle condizioni di contesto ha determinato la comparsa nel corso del tempo di realtà istituzionali anche piuttosto differenti tra loro (Cantamessa et al 2014).

2.3 Il ruolo delle università

Oltre ai fattori descritti in precedenza la letteratura in nostro possesso fa ampio riferimento anche al ruolo delle università, estremamente importante per le start up di tipo innovative, in quanto in grado di creare conoscenza in maniera trasversale, dal punto di vista industriale, ambientale ma anche sociale.

In questo ambito, nel quadro italiano ed europeo, si nota una correlazione positiva tra la presenza delle università e la loro localizzazione vicina alle imprese e la creazione di start up innovative. Per molte imprese risulta favorevole localizzarsi vicino alle università per ottenere conoscenza ad un costo rilevantemente minore a quello che dovrebbero sostenere qualora decidessero di produrre la stessa conoscenza internamente. In secondo luogo si nota anche un'influenza significativa tra numero di laureati sulla localizzazione e sulla qualità della ricerca. (Calcagnini et al. 2018).

Pertanto è possibile affermare quanto sia importante investire su azioni mirate a favorire il trasferimento di conoscenza dall'ambito universitario e quindi dal capitale umano da esso generato, alle imprese di un determinato paese.

Secondo alcune evidenze empiriche risulta inoltre che quando le start-up perseguono scopi sociali scelgono di stare più vicine e istituzioni accademiche, questo perché nelle aree delle scienze sociali ad esempio per ottenere trasferimento di conoscenze efficiente è necessaria una maggiore vicinanza tra università e start-up. Stessa necessità si presenta per le start up che non appartengono a dei distretti industriali, le quali allo stesso modo necessitano di essere localizzate vicine alle università per avere un trasferimento di conoscenza meno costoso e più efficiente. Le start up che invece non

sono all'esterno di distretti industriali mostrano maggiore facilità in questo senso (Calagnini et al. 2018).

Un altro fattore critico quando si parla di start up è l'esistenza di un capitale umano imprenditoriale, caratterizzato da individui non solo motivati e ambiziosi ma anche da un atteggiamento proattivo nell'individuare e perseguire opportunità ed di un atteggiamento con non sia avverso al rischio . questo tema è affrontato nel documento "Entrepreneurship policy and systemic conditions: Evidence-based implications and recommendations for emerging countries", dove si legge che l'esistenza di questa tipologia di individui è determinata sia dal contesto familiare che da quello educativo , ed ha una maggiore risonanza in paesi in via di sviluppo, dove le disparità sociali sono maggiori .

La famiglia ad esempio influenza le persone sin dalla giovane età, è chiaro che nascere in un contesto familiare più propenso a tipi di atteggiamenti descritti precedentemente favorisca la creazione di nuove imprese, poiché porta alla nascita di nuovi imprenditori. In particolare in famiglie con livelli di reddito molto bassi al contrario la creazione di questo capitale umano risulta più ardua e difficile sia perché può diventare più difficile avere la giusta istruzione e sia perché viene meno la possibilità di avere dei risparmi personali, utilizzabili come finanziamento per un'impresa in fase di avvio . Un altro motivo è sicuramente che l'esistenza di ineguaglianze a livello sociale inibisce i contatti tra persone appartenenti a contesti sociali diversi, non permettendo la costruzione di reti informali e l'accesso al capitale sociale, fattori che aiutano e servono per la nascita di nuove imprese. (H.D. Kantis et al.).

Il contesto educativo invece è importante in quanto un alto livello di istruzione permette di ottenere maggiore capacità nella valutazione dei rischi e nella creazione di reti personali, importanti quando si parla della nascita di nuove imprese (H.D. Kantis et al).

Nell'analisi effettuata nello stesso documento trovano oltre ai fattori sopra citati, si trovano anche altri due fattori che sono la cultura, intesa come apertura rispetto alle interazioni con terze parti e la conoscenza tecnologica fondamentale per apportare innovazione sul mercato. Tutto ciò permette di affermare che la nascita di una nuova impresa è un processo che deriva dall'interazione di più variabili socio economiche, culturali, politiche e normative, partono si sottolinea l'importanza da parte dei governi e delle istituzioni in generale nel definire e supportare attraverso programmi e politiche la creazione di nuove imprese , anche per i paesi emergenti (H.D. Kantis et al).

È stato possibile affermare ciò tramite questo documento grazie a degli studi effettuati mediante l'IDE, l'indice di imprenditorialità dinamica, in figura 1 si riconoscono proprio i fattori studiati nella costruzione di questo indice e quello che influenzano la creazione di nuove imprese nei paesi in fase di sviluppo.

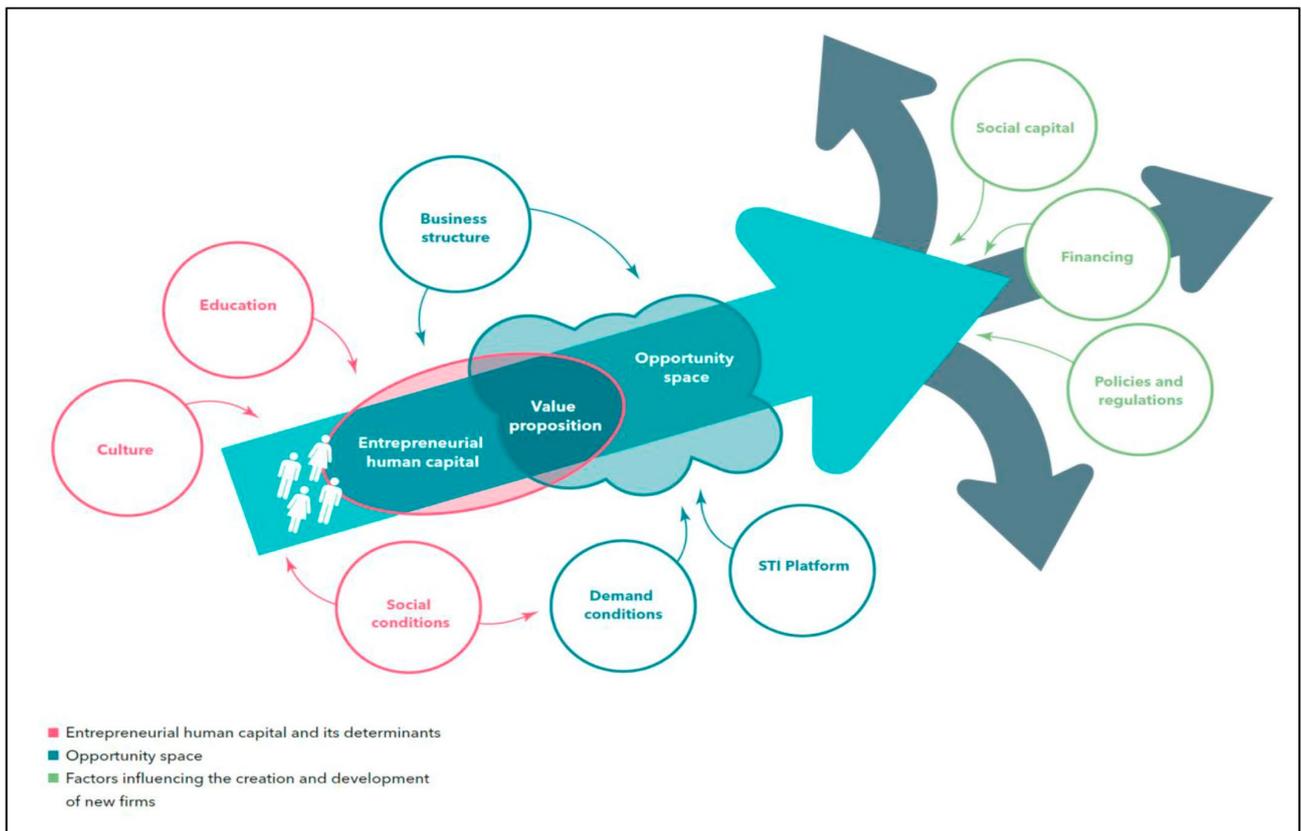


Figura 2.2 IDE conceptual model Source: Kantis et al

2.4 Sistemi di protezione per l'innovazione

Oltre alla costruzione di un ecosistema occorrono delle strategie per proteggere le innovazioni introdotte dalle start up, queste sono divisibili in formali e informali; tra le strategie formali abbiamo i brevetti o i diritti di proprietà intellettuale, tra quelle informali invece rientrano la segretezza, l'ottimizzazione dei tempi di consegna e ancora alcune attività di marketing. Questa protezione serve per non rischiare di essere imitati da eventuali competitors mantenendo così il proprio vantaggio competitivo. Molto spesso alcune aziende non hanno le giuste skills per introdurre innovazione o semplicemente non sono interessate a farlo perché il loro fine principale è quello di creare profitti, per questo motivo il principale obiettivo è quello di tentare di imitare il più velocemente possibile i prodotti o i processi innovativi, a discapito ovviamente di quelle imprese che hanno come core principale la generazione di valore attraverso le innovazioni.

Secondo alcune analisi per quanto riguarda le innovazioni di prodotto le strategie più consone risultano quelle informali, come lead time o segretezza, i brevetti sono più efficaci in questi casi nel

settore medico e farmaceutico. altri motivi per i quali l' 'utilizzo dei brevetti risulta una strategia poco efficace sono dover dimostrare l'innovazione, riuscire a rendere accessibili e divulgare le informazioni dell'innovazione e rendere più semplice creare invenzioni attorno all'innovazione portata sul mercato. (G. Dosi et al 2006).

L'utilizzo dei brevetti risulta invece più efficace nelle industrie di prodotti complessi, così da contrastare l'utilizzo di componenti da parte dei competitors aumentando il potere contrattuale rispetto agli stessi componenti e nelle industrie di prodotti discreti per contrastare la minaccia della nascita di prodotti sostitutivi. (G. Dosi et al 2006).

Alcuni recenti studi effettuati avendo come oggetto le start up italiane hanno dimostrato non solo che ci sia una maggiore tendenza ad utilizzare strategie informali piuttosto che quelle formali ma anche che esista una connessione tra l'utilizzo di strumenti di debito o di capitale con la strategia che si sceglie di utilizzare. L'uso di strumenti di debito aumenta la probabilità di utilizzare meccanismi formali dell'11,9% e meccanismi informali del 7,1%, mentre l'utilizzo di strumenti di capitale aumenta la probabilità di utilizzare quelli informali del 6,6%. (Colombelli et al. 2019). In più, essendo l'innovazione intangibile, diventa difficile per le imprese raccogliere finanziamenti sotto forma di debiti se non hanno garanzie da dare in cambio alle banche, questo induce a credere che sia l'equity la forma di finanziamento più consona in questi casi. Tuttavia, anche l'equity deve fare i conti con un importante problema che si genera quando si parla di innovazione, l'asimmetria informativa.

Questa è dovuta dal fatto che è necessaria un'assoluta segretezza nei riguardi della tecnologia innovativa che si vuole implementare. Può risultare difficile ottenere dei finanziamenti quando non si può descrivere a pieno il prodotto o il servizio che si vuole ideare, per paura di essere imitati (Colombelli et al 2019).

Nel grafico in *Figura 2.3* si nota che si utilizzano meccanismi finanziari quando la flessibilità delle risorse è alta ma per entrambi i tipi di protezione, sia essa formale o informale, mentre meccanismi del lavoro si utilizzano solo con strumenti di tipo formale. (Colombelli et al 2019).

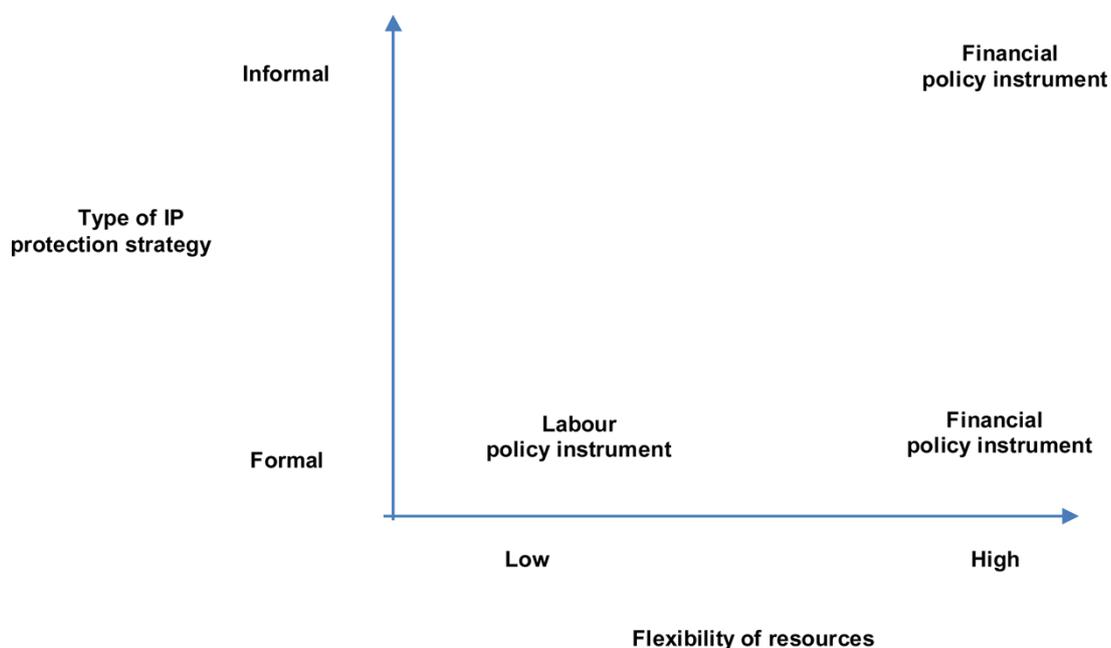


Figura 2.3 (Colombelli et al 2016)

La relazione tra la flessibilità delle risorse associate ai meccanismi politici sottostanti e il tipo di strategia di protezione della PI

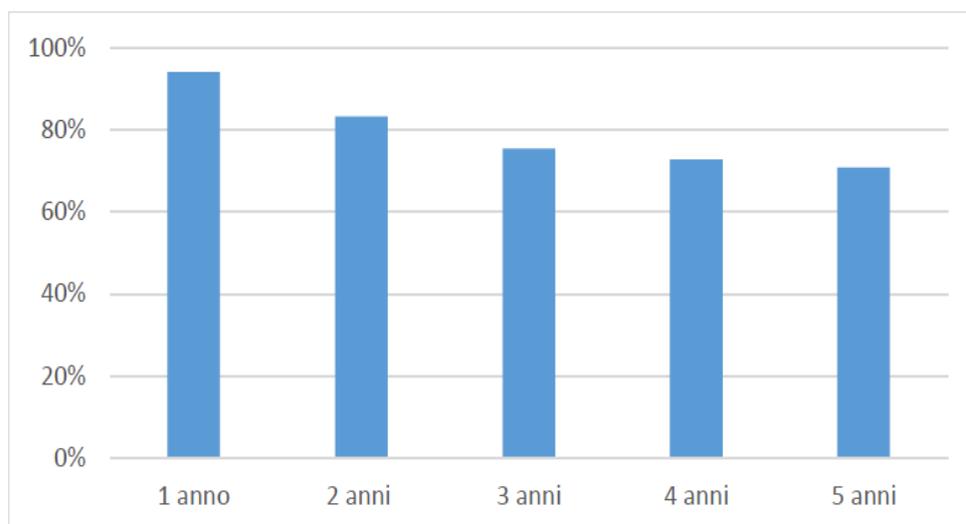
Essere innovativi ed ottenere dei ritorni positivi allo stesso tempo è sicuramente una delle sfide più ardue per le giovani imprese, per tale motivo si discute molto sul fatto se l'innovazione sia un fattore che incide negativamente o positivamente sulla sopravvivenza di una giovane impresa. Gli argomenti che indicano una relazione positiva tra sopravvivenza dell'impresa e innovazione sono il fatto che l'innovazione accresce il potere di mercato delle PMI (almeno temporaneamente), la loro capacità di sfuggire alla concorrenza, la riduzione dei costi di produzione, la creazione di capacità dinamiche per le PMI ed infine migliora le loro capacità di assorbimento (Hyytinen, Pajarinen et al. 2014).

Secondo la letteratura la volontà di un imprenditore di assumersi e tollerare il rischio e l'incertezza è un tratto rilevante e saliente per comprendere come il perseguimento delle innovazioni sia correlato alla sopravvivenza dell'impresa durante le prime fasi della nascita di un'impresa, infatti si può affermare che la correlazione tra l'innovatività delle startup e la loro probabilità di sopravvivenza è più pronunciata per quegli imprenditori tolleranti al rischio (Hyytinen, A., et al.).

2.5 Fattori che influiscono sulla sopravvivenza delle start up innovative

E' importante porre la giusta attenzione sulla sopravvivenza delle start up, perché diverse evidenze empiriche dimostrano che solo una piccola frazione di queste riesce a raggiungere la fase di maturità. Alle start-up di successo è riconosciuto infatti, un ruolo fondamentale nel promuovere l'innovazione, contribuire alla crescita economica e creare nuovi posti di lavoro (Criscuolo et al. 2012, Calvino et al. 2015).

Nel grafico sottostante in *figura 2.4* sono riportati i tassi medi di sopravvivenza dell'anno 2016, delle nuove imprese europee che avevano fino a 9 addetti, rispetto al numero di anni di attività. Non è difficile notare che il tasso di sopravvivenza i tali imprese sembra ridursi tra il primo e il terzo anno di vita, mantenendo un andamento più stabile in seguito. Inoltre se nel primo anno il numero di aziende nate si aggirava intorno a poco più del 90%, alla fine dei cinque anni si evince che circa un terzo di queste ha cessato la propria attività.



Fonte: Eurostat – Indicatori di demografia aziendale per classi di ampiezza (2019)

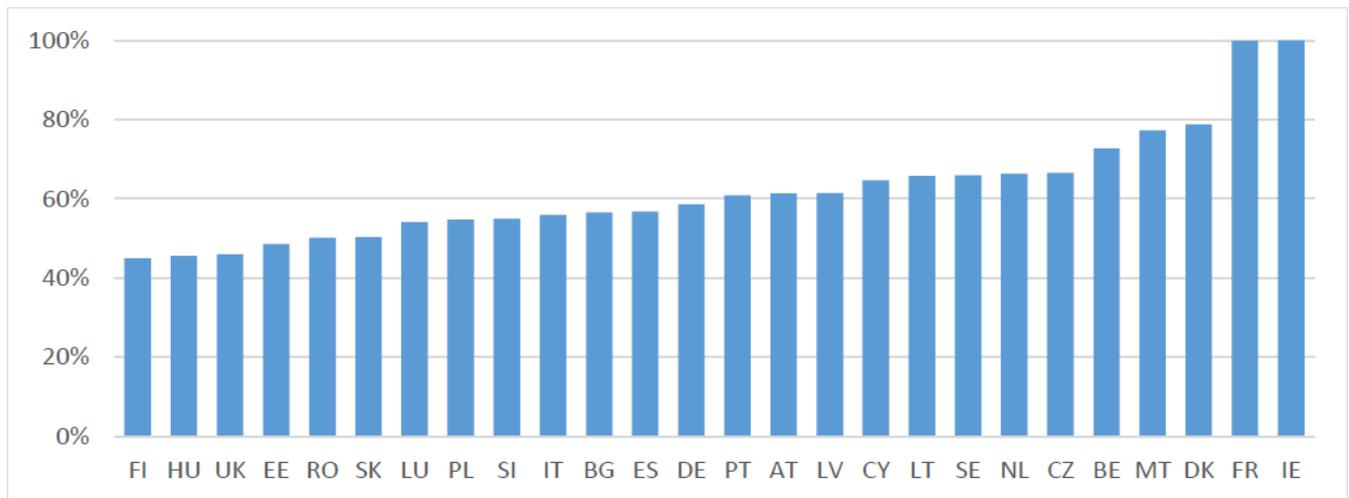
Figura 2.4

Nel contesto italiano le aziende sopravvissute fino a cinque anni sono state poco meno del 60%.

In generale, in *Figura 2.5* invece sono presenti i tassi di sopravvivenza delle nuove imprese sempre a livello europeo, con non più di nove addetti, dopo i cinque anni di attività. In questo studio sono comprese imprese di tutti i settori escluse le società finanziarie.

In questo caso si evince che solo due paesi , la Francia e l'Irlanda hanno un tasso di sopravvivenza che supera l'80% , mentre 13 di queste , tra qui sono presenti l'Italia, il Regno Unito, la Spagna , non arrivano al 60%.

Mentre 11 di queste , tra le quali troviamo la Repubblica Ceca ed il Belgio ad esempio, non superano l'80% ma hanno tassi di sopravvivenza maggiori del 60%.



Fonte: Eurostat – Indicatori di demografia aziendale per classi di ampiezza (2019)

Figura 2.5

Da una parte si ritiene che l'innovazione favorisca fattori che migliorano la sopravvivenza delle imprese come il potere di mercato e la capacità di assorbimento; dall'altra parte però una startup innovativa è tenuta ad affrontare un maggior livello di rischio rispetto a quelle delle sue controparti non innovative. In ogni caso esistono delle evidenze empiriche che dimostrano che le startup innovative riescono a sopravvivere più a lungo di quelle che non lo sono, un recente studio eseguito su diverse start up italiane, ad esempio, ha dato come risultato una tendenza a sopravvivere più a lungo per le start up innovative, soprattutto quando si impegnano nel perseguire innovazione sia di processo che di prodotto (Colombelli, Kraft et al. 2016).

Nel grafico in figura 2.6, si nota proprio che le aziende che non introducono innovazioni, che sono descritte come quelle che hanno la variabile innovator =0, hanno minore tendenza a sopravvivere rispetto a quelle che le introducono e che in questo caso sono definite con la variabile inno=1.

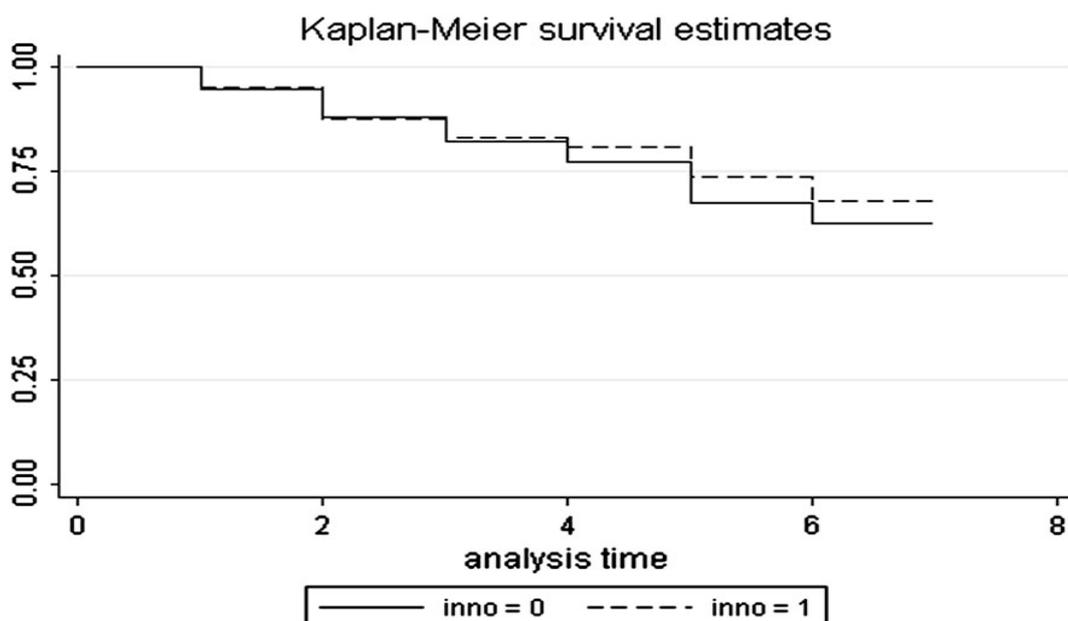


Figura 2.6 (Colombelli et al 2016)

Confronto della funzione di sopravvivenza tra Innovatori e non innovatori

Nel grafico in *figura 2.7* (Colombelli et al 2016) si confrontano sempre imprese che non innovative ma stavolta con imprese che portano sia innovazioni di prodotto che di processo, si nota come in questo caso la tendenza a sopravvivere delle seconde rispetto alle prime è maggiore che nel confronto fatto precedentemente

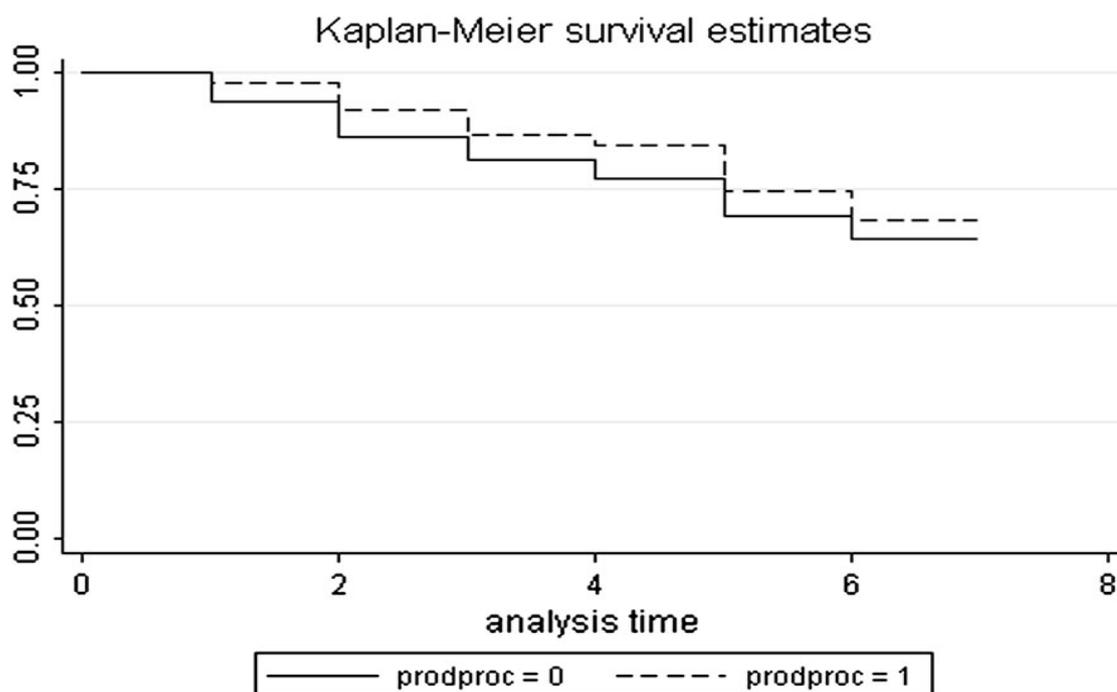


Figura 2.7 (Colombelli et al 2016)

Confronto della funzione di sopravvivenza tra Innovatori di prodotto e di processo

Dallo stesso studio emerge inoltre che fattori come la dimensione dell'impresa o l'età di questa non sembrano essere variabili significative per quello che riguarda la sopravvivenza delle start up, una variabile che invece è in parte significativa è il settore nel quale l'impresa opera in quanto c'è una maggiore probabilità di sopravvivenza nei settori dei fornitori specializzati e in quello science-based (Colombelli et al 2016).

Per quanto riguarda il tipo di innovazione che l'impresa porta sul mercato, in circa la metà dei casi il prodotto o servizio offerto si basa su principi "funzionali e architetturali" innovativi, per un terzo delle imprese l'innovazione consiste in miglioramenti a un prodotto o servizio già esistenti, ma con un "core" del prodotto o un'architettura fortemente innovativi; le aziende residue si limitano a introdurre semplici migliorie (Cantamessa et al. 2014).

Definire il concetto di innovazione non è una cosa semplice, soprattutto perché esistono diversi tipi di definizioni, Il dizionario Merriam-Webster ne fornisce due ad esempio, la prima descrive l'innovazione come *una nuova idea, dispositivo o metodo*, la seconda invece descrive questa come *"l'atto o il processo di introduzione di nuove idee, dispositivi o metodi*. Quest'ultima definizione permette di descrivere meglio il fatto che l'innovazione non è da valutare solo come l'introduzione

di qualcosa di nuovo ma come qualcosa che può avere un impatto importante sul mercato o nelle società in generale. Inoltre, aiuta anche a porre l'attenzione su diversi termini che si utilizzano erroneamente come sinonimi di innovazione, quali scoperta, sviluppo del prodotto o invenzione. Quest'ultimo termine in particolare è l'atto con il quale si può escogitare una soluzione ad un problema, che ha poco a che fare con l'innovazione, la quale può essere vista come la commercializzazione e l'acquisto di un'invenzione (Management of Innovation and Product Development. M. Cantamessa, F. Montagna). Con scoperta invece si definisce l'atto con il quale si è in grado di scoprire qualcosa che prima fosse sconosciuto, con sviluppo prodotto invece definiamo il processo che un 'azienda deve eseguire per portare un prodotto sul mercato.

Con il modello lineare dell'innovazione proposto (Management of Innovation and Product Development. M. Cantamessa, F. Montagna) *in figura 2.8* è possibile notare il collegamento che può esserci tra questi diversi concetti. Si nota infatti che l'attività che porta ad una scoperta è definita come ricerca di base, a seguire troviamo la ricerca applicata con la quale si raggiunge lo stato di invenzione di una tecnologia nuova. Andando avanti si ha poi la fase di sviluppo prodotto, dove all'inizio si ha l'invenzione di un prototipo, quindi del prodotto che però non ha in sé nessun valore commerciale , non è quindi né acquistabile né vendibile sul mercato, superata questa fase detta pre-competitiva si raggiunge quella competitiva, ovvero il concetto di innovazione vero e proprio (Management of Innovation and Product Development. M. Cantamessa, F. Montagna).

Questo modello lineare ci permette inoltre di distinguere tra dove avviene il finanziamento pubblico e dove invece inizia quello privato, infatti, fino alla fase pre- competitiva, dove il rischio è maggiore le attività sono vengono finanziate da finanziamenti di tipo pubblico g nell'ultima fase dove il rischio diminuisce e i ritorni economici sono più veloci sono avremo finanziamenti di tipo privato.

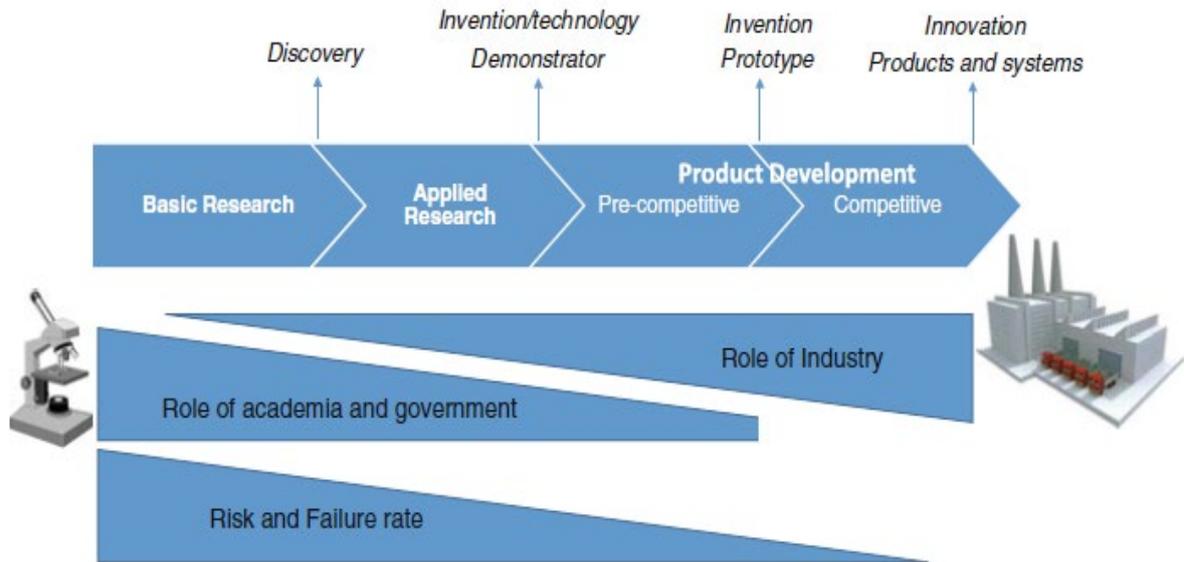


Figura 2.8 Modello lineare dell'innovazione
 (Management of Innovation and Product Development. M. Cantamessa, F. Montagna).

Nella stessa ottica possiamo descrivere gli innovatori come persone capaci di mettere insieme conoscenze di tipo tecnico con conoscenza di business introducendo sul mercato soluzioni radicalmente nuove, portando piccole imprese, come le startup, a dei ritorni e ad un business di successo.

Introdurre un'innovazione sul mercato non è affatto facile, in quanto questo tipo di azione porta con sé una grande quantità di rischio, che potrebbe portare al fallimento dell'impresa (Management of Innovation and Product Development. M. Cantamessa, F. Montagna).

Per ottenere un vantaggio competitivo sostenibile nel tempo il prodotto o il servizio che entra nel mercato dovrebbe avere le competenze e le risorse adeguate, secondo l'analisi VRIO di Barney, analisi che ti permette di valutare come le risorse della tua organizzazione possono contribuire alla tua posizione nel mercato, queste risorse dovrebbero essere di Valore, Rare, Inimitabili e Organizzate in modo giusto. (La VRIO Analysis, Barney, 2018) Barney afferma infatti che "le risorse preziose, rare e inimitabili e che tu sei capace di organizzare in modo efficace, probabilmente contribuiranno molto alla realizzazione della missione della tua azienda. Pertanto, è necessario assicurarsi di utilizzare appieno tali risorse e aver cura di proteggerle".

Molti casi studio dimostrano come spesso le aziende o le start up credono di avere le giuste competenze per avviare un business o entrare a far parte del mercato, in realtà in molti casi queste

risorse o competenze non sono core e pertanto non portano ad un vantaggio competitivo sostenibile nel tempo. I motivi possono essere che sono competenze facilmente imitabili, oppure che tali competenze non siano state protette nel modo giusto con brevetti o altri tipi di strategie, permettendo ai competitors di usufruire di queste nuove conoscenze. In altri casi invece succede che nonostante ci siano competenze core l'impresa non sia in grado di organizzarle in modo giusto, perdendo di vista l'obiettivo e allontanandosi pertanto dall'eventuale vantaggio competitivo. Nel caso delle start up sono stati individuati diversi motivi che possono portare al fallimento, tra le principali cause di fallimento si trovano nella mancanza di prospettiva manageriale e, in particolare, sullo sviluppo del business (Cantamessa et al. 2018).

Uno studio condotto in Brasile, che mira ad individuare le azioni da intraprendere per gestire le start up nello stato del Rio Grande Do Sul durante la fase di avvio, ha permesso di comprendere che molto spesso gli imprenditori o i manager delle start up hanno molte conoscenze tecniche ma poche a livello manageriale e di gestione, riscontrando diverse difficoltà nel gestire le risorse umane, finanziarie e strategiche e i fattori di rischio caratteristici delle imprese in avvio, per questo sono costretti a rivolgersi a corsi di formazione o servizi in outsourcing in grado di dare loro l'aiuto di cui necessitano. (Kristina Kieling Figueira et al 2017).

Uno studio effettuato su 214 start up mostra che due ragioni principali per fallimento prima del primo anno di vita sono la mancanza di un modello di business e di sviluppo del business, altri motivi sono la mancanza di liquidità, la mancanza di trazione e una gestione inesperta del business (Cantamessa et al 2018). Non sono risultati sorprendenti poiché la mancata esperienza influisce in maniera incisiva sul fallimento soprattutto nelle start up più giovani, è per questo che attività di consulenza e mentoring, un tempo sottovalutate, sono diventate sempre più importanti nel corso degli anni, tanto che molti programmi offrono oppure investono in questi tipi di attività.

Oltre a questo tipo di supporto risultano necessari altri due fattori, il primo è quello di focalizzarsi su studi di processi ingegnerizzati di business development in grado di essere applicati con sforzo minore e una conoscenza limitata nella teoria della gestione e del marketing presente molto spesso dagli startupper. Il secondo fattore riguarda gli incubatori o acceleratori, i quali dovrebbero ragionare su una fase di post-incubazione per le start up (Cantamessa et al 2018).

Se un'impresa sta innovando attivamente prodotti e processi, le forze esercitate dai suoi concorrenti, fornitori e clienti saranno sicuramente limitate, soprattutto se queste innovazioni si basano su risorse rare e scarse, conoscenze tacite e non caratterizzate da routine osservabili. I competitors avranno difficoltà ad imitare l'azienda e ad eguagliare la qualità del prodotto o servizio offerto e il prezzo che

riescono a sostenere sul mercato. (Management of Innovation and Product Development. M. Cantamessa, F. Montagna).

Questo segue in modo coerente la teoria delle cinque forze Di Porter, quest'ultimo è un modello che permette alle aziende di valutare la propria posizione competitiva all'interno di un mercato; il modello di Porter individua e analizza l'intensità dei fattori che possono influire sulla redditività e la competitività di un'azienda. Le cinque forze di Porter (*Figura 2.9*) sono : la concorrenza nel settore , ovvero la concorrenza che si crea tra aziende che offrono la stessa tipologia di prodotto o servizio sul mercato, aumentando la concorrenza nel settore diminuisce la probabilità di ottenere profitti; il potere dei fornitori, se in un determinato settore esiste un numero limitato di fornitori in grado di offrire le materie prime o le capabilities delle quali un'azienda ha bisogno per poter produrre il proprio prodotto o poter il proprio servizio, questi fornitori avranno più potere nello stabilire i prezzi , provocando così uno svantaggio per le imprese che si troveranno a dover pagare di più per ciò di cui necessitano. ;il potere dei clienti, i quali sono i destinatari diretti dell'output prodotto dall'impresa ,pochi clienti in un mercato hanno maggiore potere decisionale, al contrario un gran numero di clienti limita il loro potere contrattuale , creando così un vantaggio per l'azienda in esame ; la minaccia di potenziali entranti, i quali una volta riusciti ad entrare nel mercato potrebbero decidere di vendere lo stesso prodotto/ servizio ad un prezzo decisamente minore , acquisendo parte del mercato. La difficoltà o la facilità con la quale riescono o meno ad “entrare” nel mercato dipende dalle barriere presenti all'entrata, se queste sono accessibili è più facile per i competitors diventare parte del mercato. Ad esempio, se i costi di gestione o di produzione per un determinato prodotto sono bassi, è più facile per le start up decidere di entrare a far parte del mercato. La minaccia di produttori di beni sostitutivi, che sono quei produttori in grado di immettere sul mercato prodotti diversi da quelli dell'impresa di riferimento, ma che soddisfano, in modo diverso, lo stesso bisogno del

cliente/consumatore, magari con una qualità maggiore o semplicemente con prezzi più bassi .

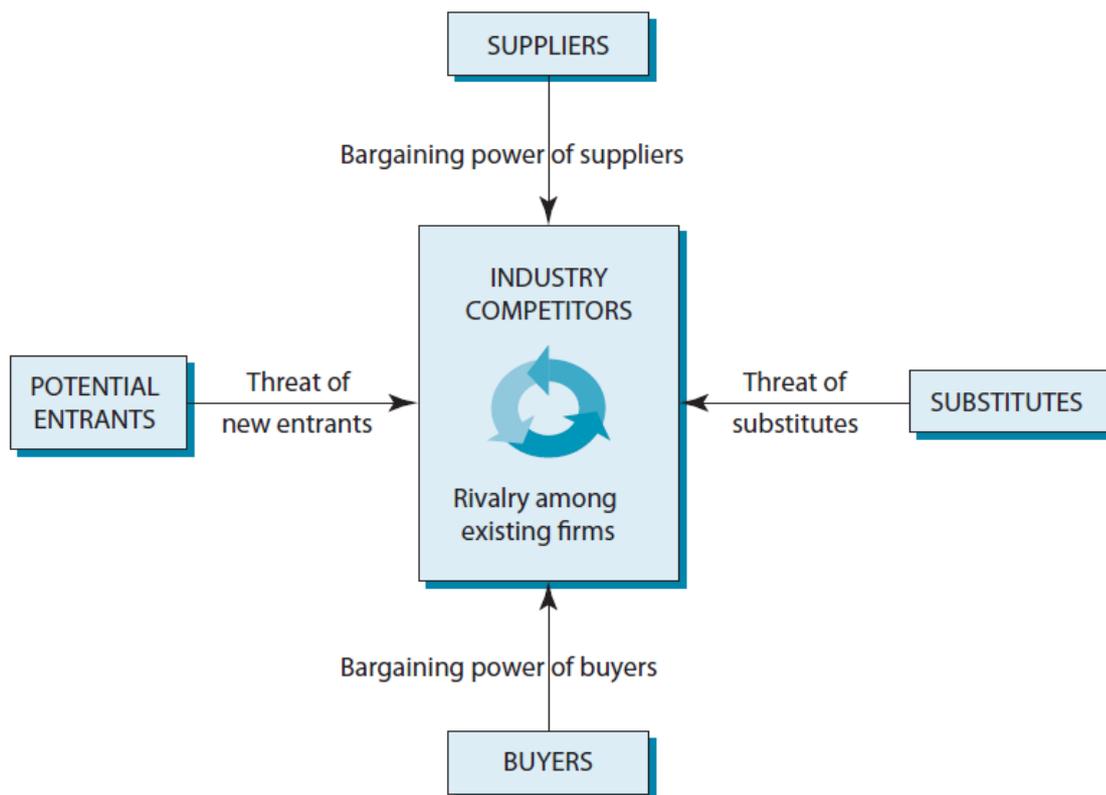


Figura 2.9 (2013 Robert M. Grant
www.contemporarystrategyanalysis.com)

È chiaro che il modello di Porter è applicabile a qualsiasi tipo di impresa in qualsiasi fase del suo ciclo vita non solo per le start up di tipo innovativo però è bene ricordare che è adatta per analizzare imprese che operano in un mercato “statico”, mentre per una startup innovativa, che quindi opera in un mercato dinamico, bisogna porre attenzione nell’applicare questo modello, appunto per il carattere innovativo dell’impresa che rende imprevedibile l’andamento delle forze.

Negli ultimi anni maggiore attenzione si è spostata verso imprese concentrate sull’innovazione ad alta intensità di conoscenza, particolarmente rilevanti a livello empirico, presenti in ogni paese europeo e in tutti i settori. Queste imprese beneficiano maggiormente dei sistemi di innovazione fatte da altre imprese, sono caratterizzate da differenze settoriali nel modo in cui si relazionano con i sistemi innovativi (F. Malerba, M. McKelvey).

Le imprese che si focalizzano sull’innovazione ad alta intensità di conoscenza come le start up innovative presentano una correlazione positiva tra sopravvivenza dell’impresa ed avere almeno un dipendente laureato. Alcune analisi effettuate hanno mostrato che, come descritto nel grafico in *figura 2.10*, la maggior parte degli imprenditori di imprese in avvio hanno una formazione di tipo tecnico-

ingegneristica, queste a conferma che per l'innovazione, in ogni settore, la conoscenza di tipo scientifico è importante (F. Malerba, M. McKelvey).

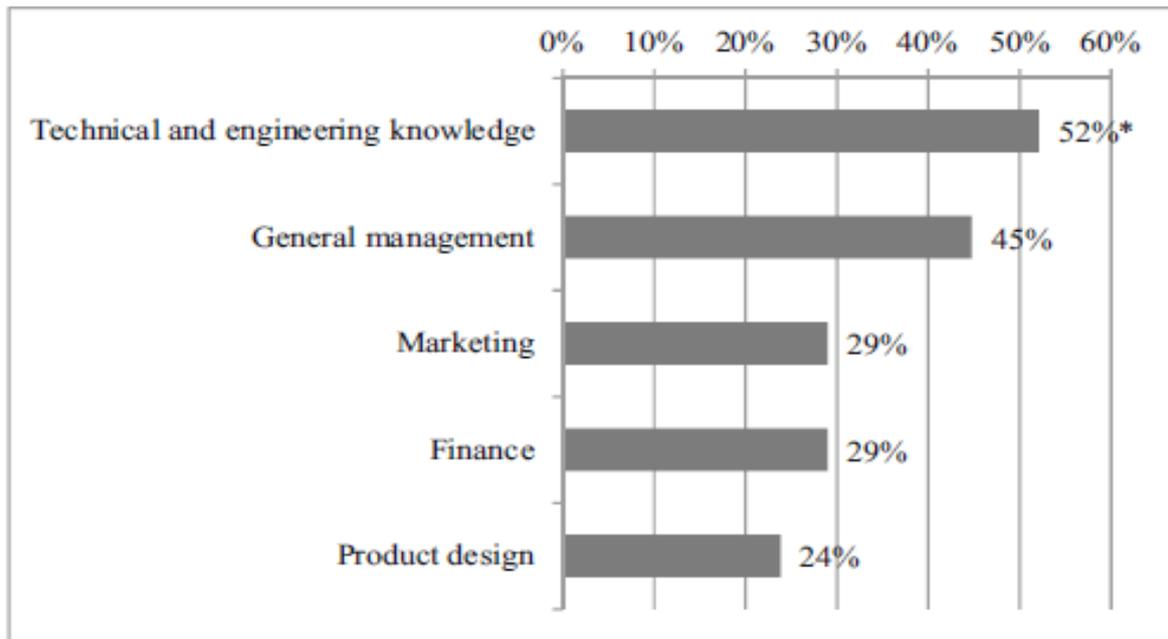


Figura 2.10 (F. Malerba, M. McKelvey)

2.6 Start up innovative come creazione di valore economico

Tuttavia è ampiamente dimostrato che all'interno di un paese le start up innovative possono generare valore non solo a livello economico ma anche a livello tecnologico, è da questo che nasce la necessità di supportarle da un alto sotto il punto di vista economico, dall'altro sotto il punto di vista sociale e politico. Questo è possibile attraverso leggi definite ad hoc per proteggere e sostenere gli imprenditori di start up, oltre che dalla presenza di distretti politici.

Esiste infatti, una correlazione positiva tra nascita di una start up e distretto politico di riferimento.

Questa consapevolezza ha portato negli anni ad un cambiamento radicale rispetto all'attenzione che i decisori politici dedicavano alle start up, non solo nel contesto italiano ma anche in quello europeo ed extra-europeo.

Esiste invece, una correlazione negativa, seppure significativa, tra diversificazione e nascita di una start up o sulla creazione di nuove imprese in generale e diversi risultati empirici suggeriscono che è la specializzazione che può essere considerata come un motore della creazione di nuove imprese. (Cavallo et al 2018).

Questa teoria trova riscontro anche in altre studi della letteratura dove i risultati indicano che combinare un numero vario di diverse tecnologie in una regione, porti ad un aumento del numero delle start up innovative, ma che diverse evidenze empiriche suggeriscono che una condizione cruciale per la creazione di nuove start up innovative è a disponibilità delle basi di conoscenza locali derivanti dalla combinazione di tecnologie simili (Colombelli et al 2016).

All'interno di qualsiasi mercato è possibile dividere gli imprenditori in diverse categorie, coloro che fanno parte delle start up innovative e che investono in queste ultime possono essere definiti cercatori, con questo termine si definiscono coloro che in modo proattivo perseguono opportunità di cambiamento e innovazione, sia di tipo incrementale che di tipo radicale. Con il termine difensore, al contrario, si definiscono quelle aziende che si stabiliscono in modo stabile in un settore evitando di impegnarsi in diversificazione o innovazione, a meno che queste ultime non siano di tipo incrementale. A seguire troviamo gli analizzatori, tipi di imprenditori che si trovano nel mezzo tra i due precedenti, loro si impegnano nella diversificazione o nell'innovazione radicale solo dopo attente riflessioni. Le aziende più conservatrici, che accettano il cambiamento solo se costrette da fattori esterni si definiscono invece reactors. Un' analisi di questo tipo permette alle aziende di capire non solo dove si posizionano all'interno del mercato ma anche di capire a quali target è possibile arrivare in base alle competenze e alle risorse che hanno, aziende di tipo "reactors" non sono caratterizzate da competenze di tipo innovativo, quindi non dovranno preoccuparsi di proteggere o trovare le giuste risorse per proteggere e portare avanti la loro innovazione, tuttavia potrebbero correre il rischio di non riuscire a portare non solo nessun tipo di valore aggiunto all'interno del mercato ma anche di non riuscire più ad ottenere nessun tipo di profitto. (F. Montagna et al 2018).

Ogni volta che si parla di finanziamenti per le start up, sia che queste siano o meno innovative bisogna ricordare che ne esistono di diversi tipi: tipo di finanziamento Bootstrapping, dove le start up si auto finanziano senza ricorrere ad un finanziatore; business angels, i quali possono essere definiti come primi veri investitori che sostengono economicamente le idee del founder operando nelle prime fasi di vita della start-up ossia nel momento in cui il rischio è ancora molto elevato ed investendo risorse proprie (Goldberg 2012); capitale di debito, ovvero capitale prestato alle start up da banche o investitori pubblici e privati (debito che va rimborsato e può prevedere degli interessi da

corrispondere). I finanziamenti pubblici possono essere a tasso zero, in quei casi non è prevista una quota di interesse ma solo la restituzione del debito, oppure a fondo perduto, dove le somme erogate non prevedono una restituzione. Il finanziamento tramite equity invece riguarda una capitale di terzi investito nelle start up da vari investitori pubblici e privati, anche loro partecipano al rischio.

Oltre al tipo di finanziamento erogato è importante definire anche la tipologia di strumento utilizzata, il report dell'analisi comparata sulle start up li riporta dividendoli in strumento di tipo di contributo, ovvero fondi che non prevedono una restituzione, in prestito agevolato, dove invece il beneficiario deve restituire il capitale ma senza pagare alcun tasso d'interesse (o comunque con tasso di interesse molto agevolato), in sgravio fiscale, dove chi ne beneficia gode di una riduzione degli oneri fiscali, in fondo di garanzia, con questo strumento il beneficiario ottiene una copertura con garanzia pubblica, in investimento diretto, operazioni dove c'è un apporto di capitale fatto da un soggetto diretto, in voucher e premi, i primi sono dei buoni che il beneficiario può utilizzare per beni e servizi collegati alle proprie attività, i secondi invece, si ottengono partecipando a competizioni specifiche. (Invitalia 2016).

Una volta definiti i tipi di strumenti è necessario definire anche la tipologia di impiego di questi. Nel report sull'analisi comparata delle start up si nota che esistono diverse tipologie di impiego per tali strumenti, inoltre è importante sottolineare che lo stesso strumento può comunque essere utilizzato per diversi obiettivi.

Le tipologie di impiego sono suddivisibili in: spese per l'avviamento, apporto di capitale, acquisto di servizi, costi di gestione, acquisizione di asset immateriali e acquisizione di asset materiali. Sono tutti impieghi diversi tra loro che riguardano le diverse aree che costituiscono un'impresa, per spese di avviamento si intendono, ad esempio, tutti i costi che bisogna sostenere nelle fasi iniziali di una start up, spese sugli studi di fattibilità o perizie. L'acquisizione degli asset immateriali riguarda i finanziamenti per l'acquisto di brevetti, marchi, licenze o software, per quelli materiali si intendono invece gli acquisti di macchinari, impianti e immobili strumentali. L'impiego nei costi di gestione si riferisce ai costi legati ai fattori produttivi, come la manutenzione o la logistica, per acquisto di servizi si intendono invece tutti quei costi riferiti a consulenze, networking o incubazione. L'apporto di capitale è un impiego con il quale si finanzia l'impresa con del capitale, quest'ultimo può essere versato non appena nasce una start up, oppure per avere un aumento del capitale iniziale. (Invitalia 2016).

Un'ulteriore variabile da tenere in considerazione quando si parla di politiche e il contesto geografico, come spiegato prima ogni politica può intervenire con scopi geografici diversi, a livello nazionale, di città, sub-nazionale e sovra-nazionale. Quando vengono progettate politiche a livello nazionale senza tenere conto delle differenze regionali saranno propense a subire effetti dovuti a variabili geografiche, le politiche per l'imprenditorialità, infatti, trarranno quindi spesso vantaggio dalla presa in considerazione delle variazioni regionali nelle loro design. (OECD, 2020).

Come si legge nell'International Compendium of Entrepreneurship Policies (2020), emerge ad esempio, che nel 2015, circa la metà della creazione di imprese nell'OCSE si è verificata in regioni prevalentemente urbane, il 36% nelle regioni intermedie e il 13% nelle regioni rurali, alcune ragioni che portano le imprese in avvio ad addensarsi in aree urbane sta nel fatto che queste includono grandi mercati locali, un accesso più facile alla ricerca pubblica e strutture educative, alta qualità del capitale umano e delle infrastrutture e opportunità di networking. (OECD, 2020).

Non è scontato il fatto che le imprese in fase di avvio come le strat up innovative presentano numerosi ostacoli che per questo richiedono politiche complete ed efficienti. Finora dalla letteratura è emerso che politiche più efficienti si ottengono quando si combinano diversi tipi di supporto, quando i collegamenti tra politiche e organizzazioni nel settore seguono tutte le fasi del ciclo vita di un'impresa e quando la politica sia coerente e adatta al contesto nella quale si trova.

Una volta definite le variabili e le caratteristiche che le politiche presentano non resta che valutare le loro performance, quest'attività non è del tutto semplice per diversi motivi.(OECD, 2020).

Anzitutto attività come il monitoraggio e la valutazione dovrebbero essere già inclusi fin dall'inizio nelle diverse politiche con risorse distribuite in modo adeguato, così come dovrebbero essere incorporati meccanismi in grado di valutare risultati o effettuare revisioni future. In secondo luogo capire quale e quando sia il momento adatto per valutare l'impatto di una politica non è facile, perché in alcuni momenti potrebbero esserci effetti negativi o positivi che possono aver subito semplici distorsioni dovute a fattori esogeni.

Altri motivi risiedono nel fatto che occorrono strumenti specifici e accettabili per tali valutazioni e che tali valutazioni non possono sussistere nel caso nel quale gli obiettivi della politica non siano espressi in maniera chiara e coerente. (OECD, 2020).

Il quadro dell'OCSE per la valutazione delle politiche e dei programmi per le PMI e l'imprenditorialità (OCSE,2008) identifica un approccio di sei fasi per il monitoraggio e la valutazione delle politiche imprenditoriali.

Come si vede dalla tabella in *figura 2.11* le prime tre fasi di questo approccio riguardano il monitoraggio, le ultime tre invece la valutazione e gli impatti.

La fase 1 include la misurazione dei tassi di adesione e la registrazione delle caratteristiche dei ai partecipanti le loro opinioni sul valore del programma e sull'impatto che credono che abbia avuto sul proprio comportamento o sulla propria attività. (OECD, 2020).

Le prove raccolte nelle fase 2 e 3 sono di tipo qualitativo, dati derivanti da sondaggi, utili ma poco affidabili per capire l'impatto della politica. Tra la fase 4 alla 6 è presente un confronto tra le imprese che hanno ricevuto un aiuto e quelle che non lo hanno fatto affinché si possa stabilire l'impatto per entrambe le parti, attraverso l'analisi di vendite, occupazione e sopravvivenza . Queste ultime fasi di sono generalmente basate su prove quantitative, o da fonti di dati ufficiali o di dati raccolti direttamente dalle stesse imprese.

Monitoring	
STEP I	Take-up of schemes
STEP II	Recipients' opinions
STEP III	Recipients' views of the differences made by the assistance on their behaviour or their business
Impact assessment and evaluation	
STEP IV	Comparison of the performance of 'assisted' with 'typical' firms
STEP V	Comparison with 'match' firms
STEP VI	Taking account of selection bias Randomised Control Trials

Note: the six steps are not sequential
Source: (OECD, 2008)

Figura 2.11

Per questo per monitorare e valutare sono opportuni degli indicatori di performance, i KPI, così da valutare le politiche rispetto agli obiettivi prefissati e capire se esiste un discostamento negativo tra le due parti o se invece la politica sta andando nella giusta. Una volta definiti gli obiettivi, parte molto critica nella progettazione dei KPI, bisogna delineare una strategia di misurazione, che deve prevedere delle tempistiche e soprattutto una divisione delle diverse responsabilità. In questo caso la raccolta dei dati può avvenire internamente o per mezzo di dati esistenti (OECD, 2020).

L'identificazione e la progettazione di questi indicatori occorre per permettere alle politiche di definire quanti e quali risorse occorrono non solo per valutare gli impatti ma anche per monitorare l'operato di tali politiche nel tempo. (OECD, 2020).

Offrire un quadro chiaro e strutturato su quelle che sono le caratteristiche e le sfide che le politiche internazionali devono affrontare affinché il loro intervento sia efficace.

A titolo di esempio riportiamo di seguito una scheda tecnica (Tabella 1) dopo sono presenti i principali indicatori di performance utilizzati nell'analisi effettuata nell'International Compendium of Entrepreneurship Policies (2020) su diverse politiche per permettere a lettore di capire meglio come sia importante non solo creare o descrivere una politica ma anche analizzarne le performance. (OECD, 2020).

Type	Programme	Country	Main focus of intervention										Level	Target groups				Impact	Size	Budget						
			Entrepreneurial culture	Taxation	Competitive conditions	Regulatory framework	Education and training	Info, advice, coaching & mentoring	Access to finance	Internationalisation	Technology and innovation	Holistic ecosystem approach	national	sub-national	other	potential and aspiring entrepreneurs	early stage entrepreneurs	established entrepreneurs and SMEs	investors	accelerators, incubators & providers	Students and graduates	universities and PRIs	evaluated	Not evaluated		
Policies for institutional conditions	Entrepreneur's Desk	Portugal			✓							✓			✓	✓	✓						✓		320 procedures moved online (2020)	N.A.
	Tax incentives for early-stage investors	Australia	✓									✓						✓					✓		~ EUR 388 million invested (2016-18)	N.A.
	Zones Franches Urbaines (ZFU) – Territoires Entrepreneurs	France	✓	✓								✓	✓		✓	✓	✓						✓		100 ZFUs	~ EUR 527 million (2009)
Direct support to entrepreneurs	Converge Challenge	UK, Scotland			✓							✓			✓	✓				✓	✓	✓			120 businesses created; 300 people trained	N.A.
	Growth Hubs Network	UK, England			✓							✓			✓	✓							✓		38 hubs	~EUR 71 million (2019/20)
	Regional Business Development Centres	Denmark			✓							✓	✓		✓	✓	✓						✓		6 hubs	~EUR 13.7 million (2017)
	Siva partner incubators and business gardens	Norway			✓							✓	✓		✓	✓	✓		✓				✓		34 incubators, 40 business gardens (2020), 2 081 incubated firms, 1 806 garden beneficiaries (2018)	Incubators: ~ EUR 8.9 million Gardens: ~EUR 5.3 million (2015)

Tabella 1 Scheda tecnica KPI (OECD, 2020)

2.7 I finanziamenti per le Start up a livello internazionale

I principali interventi che le politiche possono effettuare sono migliorare gli ecosistemi e il quadro istituzionale imprenditoriale, attraverso ad esempio normative adeguate, e ancora offrire un aiuto concreto per gli imprenditori di imprese in fase di avviamento, sia facilitando l'accesso ai finanziamenti che attraverso programmi di formazione o consulenza a loro dedicati

In Europa gli Stati membri hanno messo in atto un certo numero di politiche e programmi per affrontare gli ostacoli che in generale le piccole medie imprese si trovano a dover superare per riuscire ad accedere alle fonti di finanziamento. La Commissione europea collabora attivamente con gli stati membri al fine di incentivare l'accesso ai finanziamenti disponibili per le piccole medie imprese; concedendo prestiti e capitali di rischio e ricevendo finanziamenti anche dalla Banca Europea (Scheda tematica per il semestre europeo Accesso delle piccole e medie imprese ai finanziamenti).

Nel grafico in *figura 2.12* sono analizzate le principali fonti di finanziamento delle piccole e medie imprese, si evince che le fonti dirette di finanziamento più rilevanti sono quelle delle linee di credito, i prestiti bancari e le locazioni finanziarie. Nel grafico il capitale azionario è poco più del 10% , ma questo genere di finanziamento costituisce una fonte essenziale per le imprese innovative con grandi margini di crescita e per le start-up. Inoltre, è importante sottolineare che i finanziamenti azionari incentivano la crescita e l'occupazione, anche grazie alle innovazioni create dalle imprese beneficiarie. (Scheda tematica per il semestre europeo Accesso delle piccole e medie imprese ai finanziamenti).

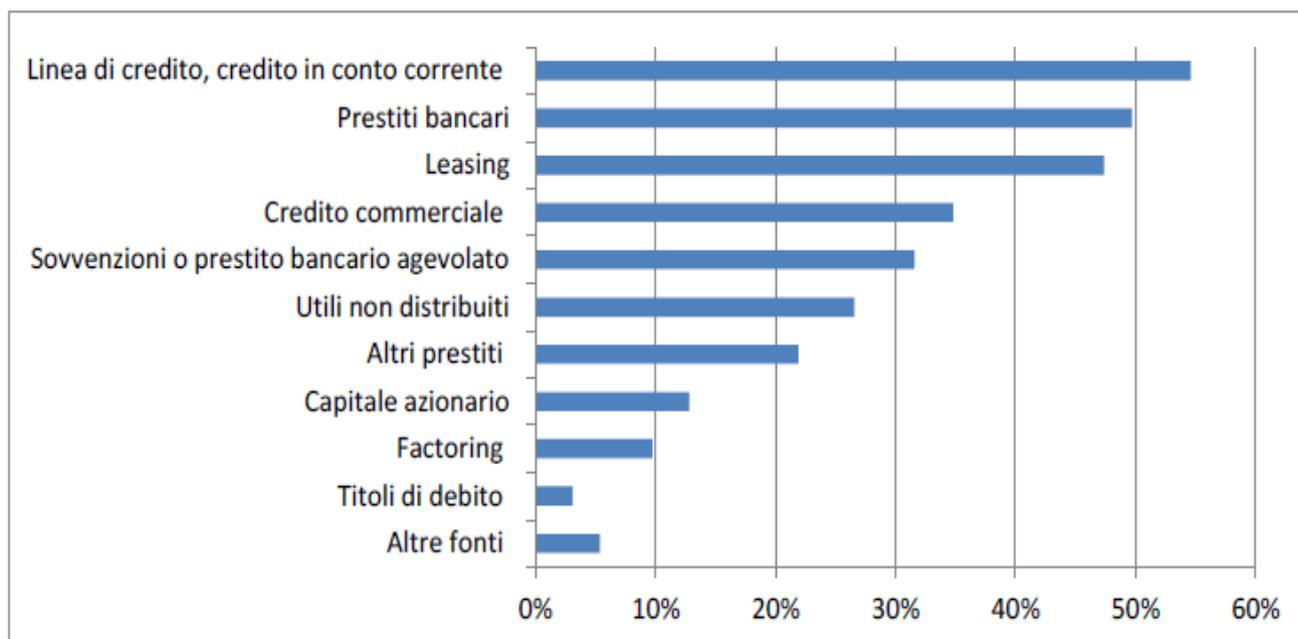


Figura 2.12 Fonti di finanziamento (*Scheda tematica per il semestre europeo Accesso delle piccole e medie imprese ai finanziamenti*).

Nel grafico (Figura 2.12) si nota inoltre che i prestiti bancari hanno un'incidenza del quasi 50% sulle diverse fonti di finanziamento presenti in Europa anche se esistono differenze sostanziali da questo punto di vista da paese a paese (*Scheda tematica per il semestre europeo Accesso delle piccole e medie imprese ai finanziamenti*).

In media, nel 2016, le PMI hanno riscontrato un aumento della disponibilità di credito bancario, insieme ad una diminuzione dei tassi d'interesse, però per aziende piccole e innovative, come le start up innovative, accedere a questo finanziamento risulta comunque difficile a causa anche degli elevati tassi di rischio, caratteristici di tali imprese. (*Scheda tematica per il semestre europeo Accesso delle piccole e medie imprese ai finanziamenti*).

Ovviamente l'accesso ai finanziamenti cambia da paese a paese in Europa come cambia in tutti gli altri paesi del mondo.

In America Latina ad esempio, secondo alcune evidenze empiriche, è emerso che le limitazioni finanziarie sono tra le principali influenze negative, insieme alle tasse e ai costi troppo alti, che ostacolano la creazione e la sopravvivenza delle imprese come le start up; d'altra parte l'esperienza lavorativa precedente e l'istruzione superiore sono fattori che incidono positivamente per ricercare

le risorse delle quali si ha bisogno (Entrepreneurship in Emerging Economies: The Creation and Development of New Firms in Latin America and East Asia, H Kanis et al).

Facendo un paragone con il contesto europeo esaminato poco prima, il grafico *in figura 2.13* descrive le fonti di finanziamento utilizzate per l'avvio di imprese dinamiche, da quest'ultimo emerge che i paesi dell'America Latina hanno utilizzato tre tipi di finanziamento principali per avviare le loro aziende, queste sono:

- i risparmi personali (9 imprenditori su 10);
- il credito da fornitori e/o clienti (circa la metà);
- i prestiti di familiari e amici (al-più 3 su 10).

Un altro dato interessante che emerge dallo stesso grafico (*figura 2.13*) e dallo stesso studio è che in meno di 1un caso su 5 si sono utilizzati prestiti bancari. Il Messico e il Brasile sono i paesi con il tasso più basso di utilizzo di questa fonte di finanziamento (Entrepreneurship in Emerging Economies: The Creation and Development of New Firms in Latin America and East Asia, H Kanis et al);

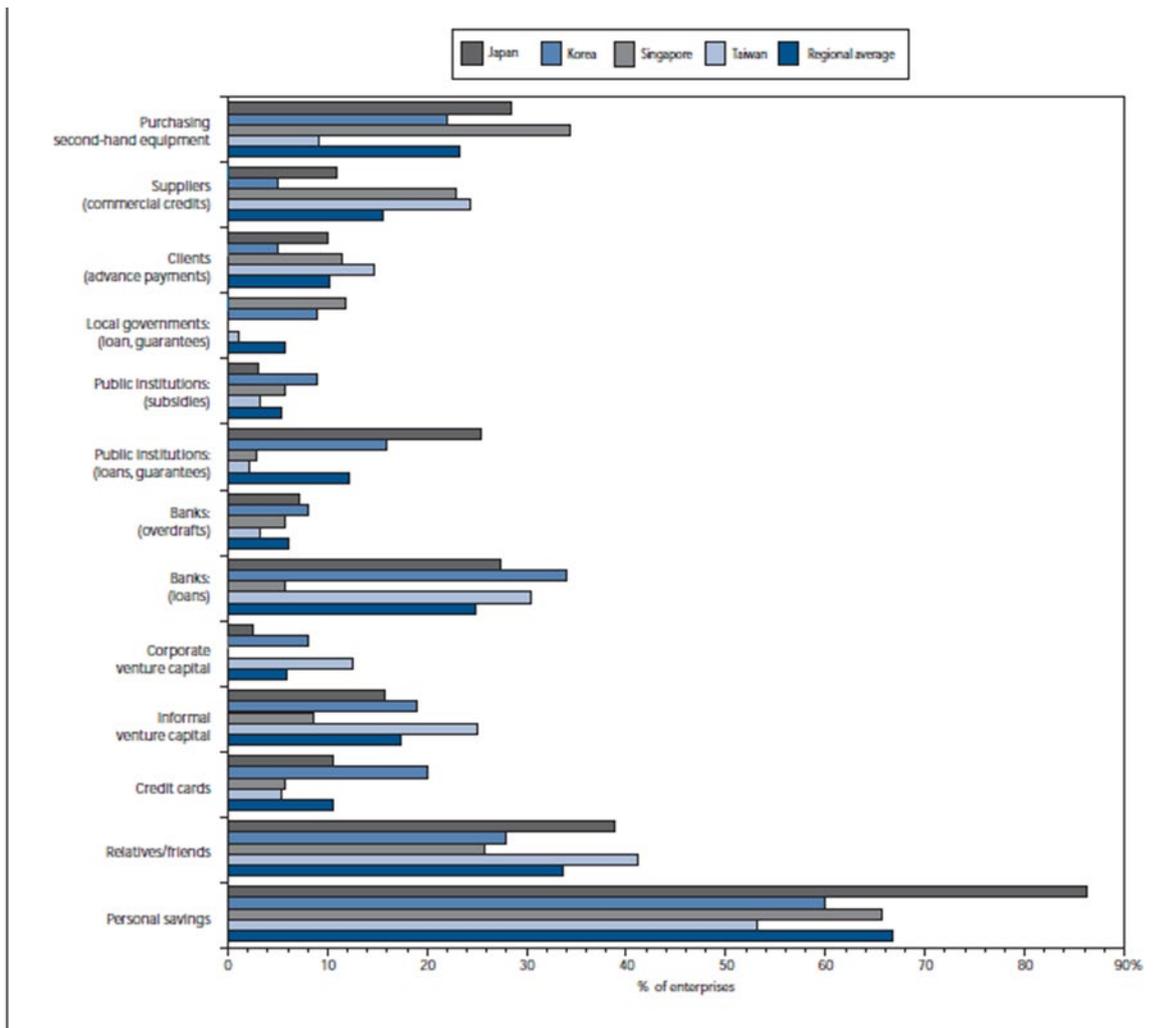


Figura 2.13 fonti di finanziamento utilizzate da imprese dinamiche in America Latina (H Kanis et al)

Capitolo 3

Il portale Atlas-GEN

3.1 Descrizione del portale Atlas-GEN

Atlas è un compendio di politiche e programmi del settore pubblico utilizzato per conoscere ed ottenere una panoramica di tutte le strategie imprenditoriali presenti nei diversi paesi del mondo.

Il Global Entrepreneurship Network (GEN) gestisce una piattaforma di progetti e programmi in 170 paesi ed ha come scopi principali:

1. La promozione di diverse iniziative derivanti da organizzazioni e imprenditori;
2. La gestione di una profonda collaborazione tra imprenditori, investitori e ricercatori;
3. Permettere la comprensione e la divulgazione dei diversi modelli politici e dei programmi responsabili politici , nonché delle organizzazioni di supporto imprenditoriale.

GEN lavora per garantire un accesso continuativo alle conoscenze, alle reti, alle comunità e ai programmi più importanti presenti in base alla maturità dell'ecosistema, alla dimensione dell'impresa, alla geografia e alla cultura.

Le policies presenti sul portale Atlas-GEN sono un totale di 293, e coprono un arco temporale che passa dal 1982 al 2021. Per ognuna di queste è espressa la nazione e il continente di riferimento. I programmi gestiti da GEN sono di diverse tipologie e hanno diverse caratteristiche; esistono programmi che possono essere una fonte di ispirazione per gli imprenditori coinvolti oltre che uno strumento in grado di fornire agli imprenditori il diretto supporto di cui hanno bisogno, altri che rimuovono barriere e modellano gli ambienti politici per stimolare la formazione di nuove imprese, programmi che ampliano l'accesso ai dati ridefiniscono i campi riguardanti la ricerca sull'imprenditorialità. Tali programmi, inoltre, incoraggiano lo sviluppo di infrastrutture di capitali per sostenere gli imprenditori locali.

I programmi gestiti da GEN sono di diverse tipologie e hanno diverse caratteristiche; esistono programmi che possono essere una fonte di ispirazione per gli imprenditori coinvolti oltre che uno strumento in grado di fornire agli imprenditori il diretto supporto di cui hanno bisogno, altri che rimuovono barriere e modellano gli ambienti politici per stimolare la formazione di nuove imprese, programmi che ampliano l'accesso ai dati ridefiniscono i campi riguardanti la ricerca

sull'imprenditorialità. Tali programmi, inoltre, incoraggiano lo sviluppo di infrastrutture di capitali per sostenere gli imprenditori locali.

GEN è riuscita a costruire un ecosistema imprenditoriale a livello mondiale, diventando una fonte condivisa di conoscenza, al suo interno infatti raccoglie dati di ricerca nazionale e mondiale oltre ad analisi sulle prestazioni e le caratteristiche dei programmi, consultabili da chiunque. In più ha permesso di ottenere maggiore risonanza a quelle nazioni o quegli attori che tentavano di entrare a far parte dell'ecosistema imprenditoriale attraverso dei programmi di accesso al mercato o tramite eventi internazionali dal vivo dove possono partecipare i nuovi imprenditori.

Convoca e allinea i maggiori attori dell'ecosistema imprenditoriale per minimizzare sia gli sforzi che la concorrenza cercando invece di massimizzare l'impatto che possono avere i risultati dei diversi programmi. Opera come ente indipendente supervisionata da un Consiglio di amministrazione locale focalizzato sull'impatto e sui risultati significativi e catalizza una diversa gamma di partners organizzativi o membri in rappresentanza di tutte le regioni geografiche e diverse voci nazionali provenienti dai diversi ecosistemi imprenditoriali.

I punti cardini del programma GEN sono celebrare, comprendere, supportare e connettere gli imprenditori e coloro che li sostengono, di seguito si propone una breve spiegazione per ognuno dei punti:

- **Celebrare:** Attraverso la Global Entrepreneurship Week (GEW), GEN celebra i successi e l'impatto degli imprenditori nel tentativo di aiutare ad abbattere le barriere culturali e raggiungere un nuovo pubblico, ampliando il numero di persone che ad un certo punto della loro vita considerano di cimentarsi nella nascita del nuovo e diventare imprenditore.
- **Capire:** Vi è una crescente domanda di politiche e programmi pubblici basati sull'evidenza che accelerino la crescita. Sebbene i leader del governo, delle aziende e delle istituzioni educative siano diventati campioni desiderosi di risorse, richiedono dati, ricerche e analisi migliori sulle barriere, i bisogni e le opportunità dell'imprenditorialità e quali interventi e politiche del programma per affrontarli hanno dimostrato di avere il massimo impatto. Attraverso il Global Entrepreneurship Research Network (GERN) e la rete di policymaker Startup Nations di GEN, GEN aiuta a identificare e raccogliere in crowdsourcing le migliori politiche e programmi pubblici che aiutano gli imprenditori a prosperare.

- **Supporto:** Attraverso sforzi come il Global Business Angels Network, Global Enterprise Registration, Startup Huddle, GEN Starters Club, Startup Open e altri programmi, GEN offre programmi e risorse destinati ad aiutare a facilitare il percorso di mercato per i team di fondatori e fornire imprenditori in tutte le fasi con il supporto necessario per raggiungere il livello successivo.
- **Collegare:** GEN aiuta a migliorare la collaborazione tra imprenditori, investitori, responsabili politici, ricercatori e leader della comunità di startup attraverso le sue piattaforme virtuali e numerosi eventi dal vivo, tra cui il Global Entrepreneurship Congress (GEC) e la serie GEC+, l'annuale Startup Nations Summit, l'annuale globale riunioni delle sue comunità verticali e ospitando altri eventi in tutto il mondo.

Il portale atlas -GEN contiene al suo interno diversi programmi tra i quali possiamo citare: GEN-Research, Startup Huddle, GEN-Space, GEN- Accelerates e GEN-Campus.

GEN Research cerca di tradurre la ricerca in politiche e programmi basati su prove per creare ecosistemi imprenditoriali più sani e organizzazioni di supporto imprenditoriale di maggiore impatto. È affiancato dai partner della conoscenza, dai consulenti e dal Global Entrepreneurship Research Network di GEN per comprendere e informare meglio la formazione di nuove e giovani imprese e i fattori e gli ambienti che consentono loro di avere successo

Startup Huddle è un programma progettato per aiutare un imprenditore alla volta rafforzando l'ecosistema locali e facendo loro scoprire soluzioni alle diverse sfide che si trovano a dover fronteggiare .Il formato Startup Huddle si compone di una prima fase dove uno o due fondatori della startup offrono una presentazione di sei minuti sulla loro azienda a un pubblico diversificato della loro comunità locale. La seconda fase prevede una sessione di domande e risposte di 20 minuti in cui la comunità fornisce idee, connessioni e feedback per l'imprenditore

GEN Space consente una rete globale di ecosistemi per aiutare a stimolare la creazione di startup e scale-up focalizzate sulle opportunità imprenditoriali nello spazio: Connecting, Advising e Inspiring, sono i concetti alla base di questo programma.

GEN Accelerates, una piattaforma virtuale che crea comunità, supporta ecosistemi, fornisce tutoraggio, offre formazione, educa le menti curiose e trasforma il pensiero degli imprenditori.

GEN Campus è un'iniziativa volta a creare villaggi di startup scalabili in cui gli imprenditori possono connettersi, collaborare e condividere creando una rete di conoscenze per talentuosi con poche

opportunità. Questo perché gli ecosistemi imprenditoriali trovano beneficio dalla densità di imprese nuove e giovani all'interno di una determinata area geografica, GEN Campus sviluppa sedi fisiche in una serie di ecosistemi che affrontano barriere all'ingresso, affrontando la mancanza di una posizione centralizzata per i leader e le startup dell'ecosistema. Quest'iniziativa è stata lanciata nel 2017 con l'apertura di 22 On Sloane, un campus di 10.000 metri quadrati a Johannesburg. Oltre a diventare sede di alcune delle operazioni nazionali di GEN, i campus GEN attraggono startup locali e regionali attraverso programmi di supporto imprenditoriale comprovati, identificati e testati in tutto il mondo, ospitando le principali organizzazioni di supporto imprenditoriale nelle comunità che servono.

I campus GEN favoriscono lo sviluppo di quattro elementi chiave per la vitalità di un ecosistema imprenditoriale: Densità, Fluidità, Connettività e Diversità.

3.2 Definizione delle variabili presenti nel portale Atlas-GEN

Il portale Atlas-GEN descrive ognuna delle 293 politiche secondo delle variabili che permettono di descrivere al meglio non solo il tipo di politica ma anche le congruenze e le differenze che si possono ritrovare tra tutte le politiche.

Nelle schede tecniche di ognuna di loro si trovano anche delle brevi descrizioni riguardanti le politiche che fanno parte di questo portale dove sono presenti un excursus storico, dove si spiega la nascita e l'evoluzione di tale politica, le agevolazioni che tali politiche offrono e delle note aggiuntive dove sono riportate informazioni in più che possono aiutare a meglio comprendere l'attività svolta da tali politiche.

Le variabili descrittive presenti su questo portale sono:

- 1) Il tipo di risorsa;
- 2) Il Target delle imprese;
- 3) Il Tipo di supporto offerto;
- 4) La Sfera di intervento;
- 5) Le barriere affrontate;

6) Lo scopo geografico.

Queste sei variabili riescono ad offrire una buona panoramica sulle politiche presenti, offrendo delle informazioni mirate ed immediate sul tipo di politica. Di seguito un'analisi più dettagliata che aiuta a capire le variabili citate precedentemente.

1) Il tipo di risorsa: descrive la risorsa offerta definendo se sia questa esistente, e quindi già precedentemente utilizzata, oppure se sia un'idea o una raccomandazione. Nel portale si nota che comunque la maggior parte delle risorse è di tipo esistente, infatti solo 7 politiche sulle 293 sono esclusivamente del tipo idea o raccomandazione. In alcuni è possibile che la risorsa sia esistente e allo stesso tempo un'idea o raccomandazione, nel portale Atlas-GEN ad esempio 20 politiche sul totale hanno risorse dell'ultimo tipo descritto.

2) Il target d'impresa: aiuta a definire per quale tipo di impresa è stata ideata ed è destinata la politica. Questa variabile si divide in piccole e medie aziende, grandi aziende, scale up e start up. Definire il tipo di azienda e la dimensione di questa è una variabile di rilievo, da tenere in gran considerazione quando si parla di politiche, in quanto ogni tipo di impresa ha le sue necessità, oltre che diversi costi e attività da gestire. Le start up, ad esempio, avranno bisogno di più costi nella fase di avvio rispetto ad aziende più grandi e consolidate, ma anche per queste ultime possono essere importanti delle agevolazioni finanziarie o meno.

3) Il tipo di supporto offerto: si divide in supporto finanziario e supporto non finanziario. A sua volta il supporto finanziario in supporto diretto e indiretto.

Per supporto finanziario si intendono quello di tipo strutturale, ovvero del capitale fisso che riguarda gli investimenti che si riferiscono agli impianti, agli immobili e agli automezzi e quello di tipo corrente che riferisce invece alle attività di acquisto, di produzione e di vendita, capitale che copre scorte, crediti e riserve. Questo tipo di supporto è necessario per le imprese in avvio le quali all'inizio hanno diversi problemi finanziari tra i quali il fatto che il fatturato iniziale non riesce a coprire i costi iniziali, che gli investimenti in capitale fisso e circolante sono in genere molto elevati ed inoltre la capacità di autofinanziamento è davvero debole.

La differenza tra supporto finanziario diretto e indiretto si trova nel fatto che quello indiretto è caratterizzato dal fatto che il finanziamento può essere conferito attraverso voucher, certificati, coupon o meccanismi simili da parte di un privato o beneficiario.

Il finanziamento diretto invece viene conferito da un ente governativo.

4) La sfera di intervento: questa voce all'interno del portale riguarda quale sia la sfera di intervento coperta dalla politica, questa si divide a livello ambientale, di imprese o di imprenditori individuali.

La maggior parte delle politiche presenti sul portale intervengono su più livelli, creando un connubio tra sfere diverse: imprese -ambientale, ambientale- imprenditori individuali, oppure imprese-imprenditori individuali.

Isolando sul portale le imprese di tipo start o scale up e analizzando le sfere di intervento singolarmente è possibile notare che le politiche intervengono più o meno in maniera omogenea nelle diverse sfere, 71 di queste infatti si riferiscono a livello di imprese, 72 intervengono sulla sfera ambientale e 99 invece si occupano di imprenditori individuali.

5) Le barriere affrontate: questa variabile si divide in 7 sotto-categorie le quali sono accesso al capitale, ovvero la possibilità di accedere ad eventuale finanziamenti, accesso ai mercati, si intende la possibilità, barriera di tipo culturale, barriere che riguardano il quadro normativo, in quanto ogni paese ha le proprie regolamentazioni, barriere che riguardano la presenza delle giuste skills o dei talenti, intesi come portatori di conoscenza, quelle riguardanti il coordinamento dell'ecosistema, con questa barriera si identifica la difficoltà nel coordinare e collegare le diverse parti dell'ecosistema imprenditoriale ed infine l'ultima voce che è definita con altro, la quale raggruppa tutte le altre tipologie che possono essere presenti ma in modo meno predominante e più generico.

6) Lo scopo geografico: questa variabile identifica i limiti geografici entro i quali le politiche esercitano le loro azioni ed è divisibile in quattro diversi livelli. Le diverse politiche possono esercitare a livello di città, a livello nazionale, a livello sovra-nazionale oppure sub-nazionale.

In questo portale, coerentemente con ciò che è emerso precedentemente dalla letteratura, si nota che la maggior parte delle politiche interviene a livello nazionale. Questo dato vale considerando tutti i target e si accentua considerando come target le start up e le scale up.

Oltre queste variabili ogni politica viene descritta tramite una scheda tecnica che in aggiunta ne spiega chi è/ sono i soggetti responsabili, i gestori o gli attuatori di questa, l'anno di introduzione e lo stato della politica, che può essere attivo o meno.

Una delle politiche prima introdotte risale al 1982, è una politica statunitense, la Small Business Innovation Research (SBIR), che ha come target d'impresa le start up ed interviene a livello nazionale; gli obiettivi del programma sono: incentivare l'invenzione tecnologica; soddisfare le esigenze di ricerca e sviluppo federali; promuovere la presenza femminile e di persone socialmente ed economicamente svantaggiate.

Una delle politiche introdotta per ultima è l'e-Residency Programme, introdotta nel 2021 in Europa, per la precisione in Lituania. Anche questa politica ha come target le start up ed interviene a livello nazionale. Le barriere affrontate da l'e-Residency Programme sono l'accesso ai mercati, quelle riguardanti il quadro normativo e le barriere riguardanti la presenza di skills e talenti.

All'interno del portale sono presenti anche delle politiche italiane, tra le quali lo Startup Act Italia, introdotta nel 2012 e che ha come soggetto responsabile il Ministero dello Sviluppo Economico. Si pone come obiettivo quello di promuovere la crescita sostenibile e lo sviluppo tecnologico con una particolare attenzione per i giovani. Tale politica interviene a livello nazionale e prevede un sostegno sia per i costi di avviamento che per i costi di gestione. Nella fase iniziale della vita delle start up tale politica permette di iscrivere le imprese in modo digitalizzato così da tagliare molti costi di transazione.

Durante la fase di crescita, le start up possono ottenere di portali di equity crowdfunding. Sono incentivati sia il finanziamento del mercato azionario che quello del credito. I privati che investono in startup innovative possono detrarre il 30% della somma dall'imposta sul reddito, fino ad un massimale di 1 milione di euro; le società possono inoltre detrarre dal reddito imponibile il 30% della somma investita, fino a un massimale di 1,8 milioni di euro.

Spostandoci in Asia una delle politiche con un'alta dotazione finanziaria è quella giapponese la JIC Venture Capital Fund, introdotta nel 2018, ed interviene a livello nazionale fornendo un tipo di supporto finanziario diretto. Uno dei criteri che bisogna rispettare per accedere a questa politica è il fatto che gli investimenti devono essere effettuati in conformità con l'Industrial Competitiveness Enhancement Act del Giappone. Le imprese target destinatarie del fondo sono quelle di società 5.0, start up unicorns, imprese con risorse poco sfruttate ed imprese con un'elevata competitività internazionale.

Nel Sud-America, in particolare in Argentina, la politica 4.0 Co-Investment Fund, della quale il responsabile è il Cordoba Innovar& Emprender, è stata introdotta nel 2020 con obiettivo principale quello di incoraggiare in investimenti rischiosi le imprese di Cordoba, ed è una delle poche politiche presenti sul portale, a livello sub-nazionale. Tale politica offre un finanziamento finanziario diretto che aiuterebbe le imprese nei costi di avvio e di gestione.

Sul portale si nota che le tutte le politiche sono descritte in base a queste sette variabili, ma non tutte hanno le informazioni aggiuntive o note in più, questo può accadere o perché la politica non è più attiva o perché si hanno poche informazioni su tale politica da non essere in grado di descriverla oltre queste variabili, o ancora perché alcune note o alcuni dettagli cruciali e meritevoli di attenzione per una politica possono non avere lo stesso peso nella descrizione di un'altra.

In ogni caso le informazioni riguardanti le politiche vengono redatte e raccolte da alcuni membri appartenenti al gruppo GEN, che spesso si interfacciano con i rappresentanti di tali politiche per ottenere informazioni ed eventuali aggiornamenti sulle caratteristiche delle diverse politiche .

Nel portale, inoltre, sono presenti anche tutti gli incontri e gli eventi che Atlas-GEN organizza durante l'anno, questi aiutano a creare collegamenti e collaborazioni non solo tra diversi paesi ma anche all'interno dello stesso ecosistema imprenditoriale nazionale.

Atlas -GEN infatti non è solo un portale dove la conoscenza imprenditoriale risulta di facile accesso ma anche un portale di condivisione, dove imprenditori, studenti e lavoratori possono entrare in contatto, questo si nota anche dal fatto che alla fine di ogni scheda tecnica relativa a tutte le politiche sono presenti anche i contatti delle persone di riferimento nell'evenienza ci siano domande, curiosità o semplici spunti.

Eseguire una mappatura delle politiche internazionali delle start up innovative su questo portale risulta pertanto abbastanza attendibile, non solo per i dati che risultano adeguati sia a livello

qualitativo che quantitativo, ma anche grazie al fatto che le informazioni presenti sono aggiornate e presentano riferimenti chiari ed efficaci. Inoltre, la definizione di variabili finite permette di comprendere più velocemente analogie e differenze sia delle diverse politiche che dei diversi paesi.

Studiando le politiche utilizzando tale portale si nota con facilità che la maggior parte delle politiche appartengono al continente europeo che sono ben 99 su 293, seguito da quello americano, circa 77 politiche sul totale. Entrambi i continenti distribuiscono le loro politiche tra start up e piccole medie imprese, tralasciando invece le grandi imprese.

3.3 Analisi descrittive delle variabili del portale Atlas-GEN

Di seguito si propone un'analisi descrittiva sulle variabili presenti sul portale.

In base al tipo di supporto, che può essere finanziario diretto, indiretto o non finanziario. Soffermendoci su tipi di aziende come le scale up e le start up si nota dal *grafico in figura 3.1* che circa il 70% dei supporti presentati in questo portale sono di tipo non finanziario, il 25% e il 16% sono invece di tipo finanziario, rispettivamente diretto ed indiretto.

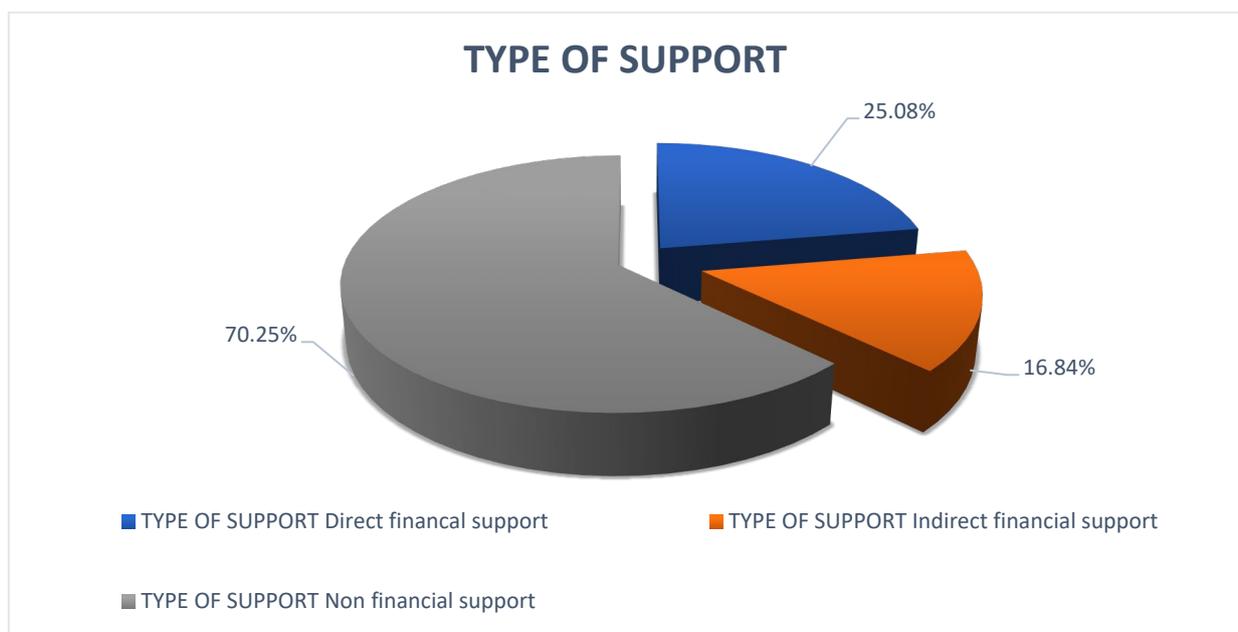


Figura 3.1

Per quello che riguarda il target d'impresa al quale ci si rivolge si può notare dal *grafico in figura 3.2* che circa il 91% riguarda le start up (4) , il 22% piccole e medie imprese (1), seguite per il 17% dalle scale up (3) . Solo il 3% si rivolge alle grandi imprese (2).



Figura3.2

Eseguendo un'analisi più dettagliata è possibile evincere che la maggior parte delle policies, ben il 93%, si rivolge sia alle start up che alle scale up (*figura 3.3*).

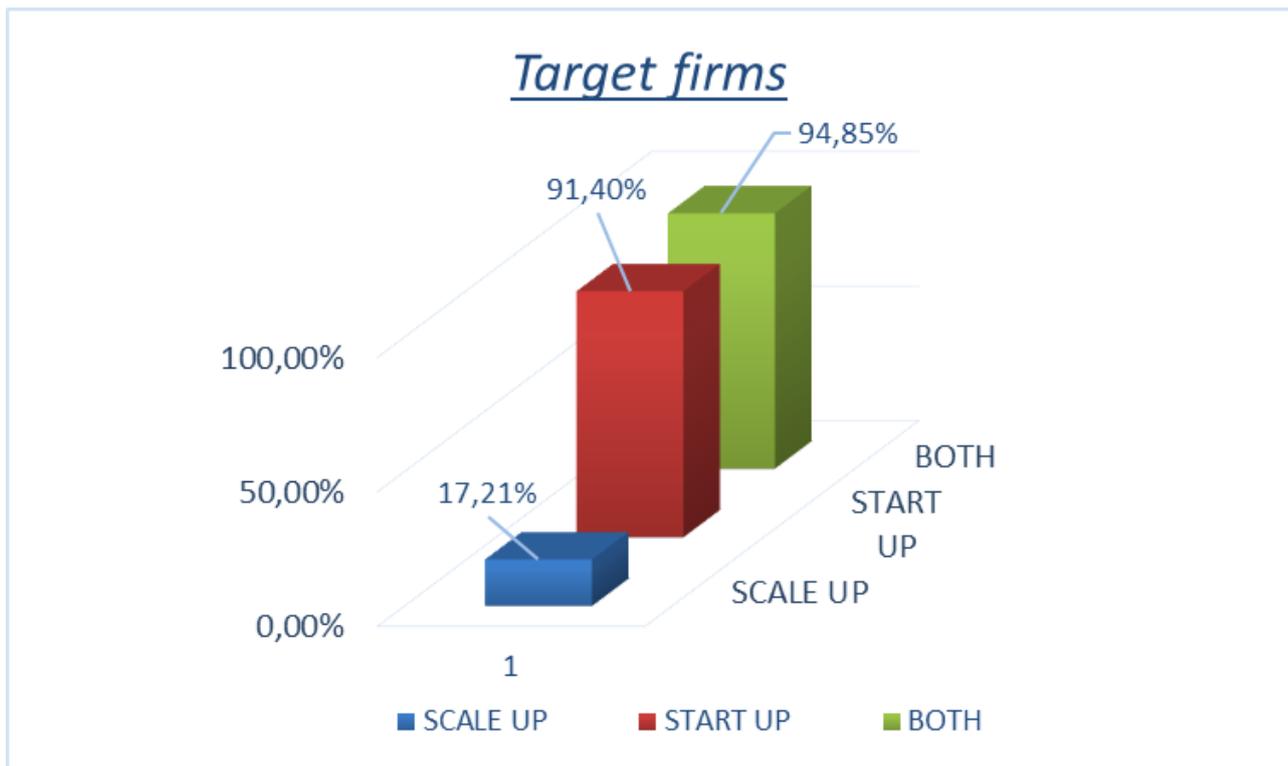


figura 3.3

Per ogni programma viene specificato il soggetto destinatario dello strumento e vengono descritte anche le barriere affrontate, queste ultime possono essere l'accesso al capitale, l'accesso ai mercati, il quadro culturale, il quadro normativo, il coinvolgimento e il coordinamento dell'ecosistema;

Un altro dato descritto è il tipo di risorsa e l'ambito geografico al quale fa riferimento lo strumento che può essere sub-nazionale, nazionale o sovranazionale o circoscritto alla città.

Può essere interessante notare che la maggior parte delle policies presenti su questo portale, quasi l'80% intervengono a livello nazionale, mentre solo il 2% circa sovra-nazionale. A seguire con il 12% ci sono le policies che intervengono a livello di città e con il 6,53% quelle che intervengono a livello sub-nazionale. (*grafico in figura 3.4*)



Figura 3.4

Nella descrizione dei programmi troviamo anche l'anno di introduzione di quest'ultimo, lo stato della policy, che può essere attivo o non attivo e la dotazione finanziaria complessiva per ognuna di queste.

Vengono inoltre, specificati i criteri di selezione per poter accedere agli strumenti, i costi ricoperti da tali strumenti e la localizzazione dei destinatari di questi ultimi. Nello stesso portale per ogni strumento vengono definiti anche i soggetti responsabili, i gestori o gli attuatori della policy oltre al settore di riferimento di quest'ultima ed alcune informazioni aggiuntive volte a capire meglio il programma.

Definiti il target delle imprese, che nel caso in esame è quello delle start up e delle scale up, e il tipo di supporto come finanziario (sia diretto che indiretto) si evince, dal *grafico in figura 3.5*, che per quanto riguarda la sfera d'intervento, circa il 59% delle policies si concentra sulle imprese, il 32% agli imprenditori individuali e il 29% ha come sfera di intervento quella ambientale. Queste ultime si riferiscono all'ecosistema che nel caso delle strat up è quello che include acceleratori ed incubatori.

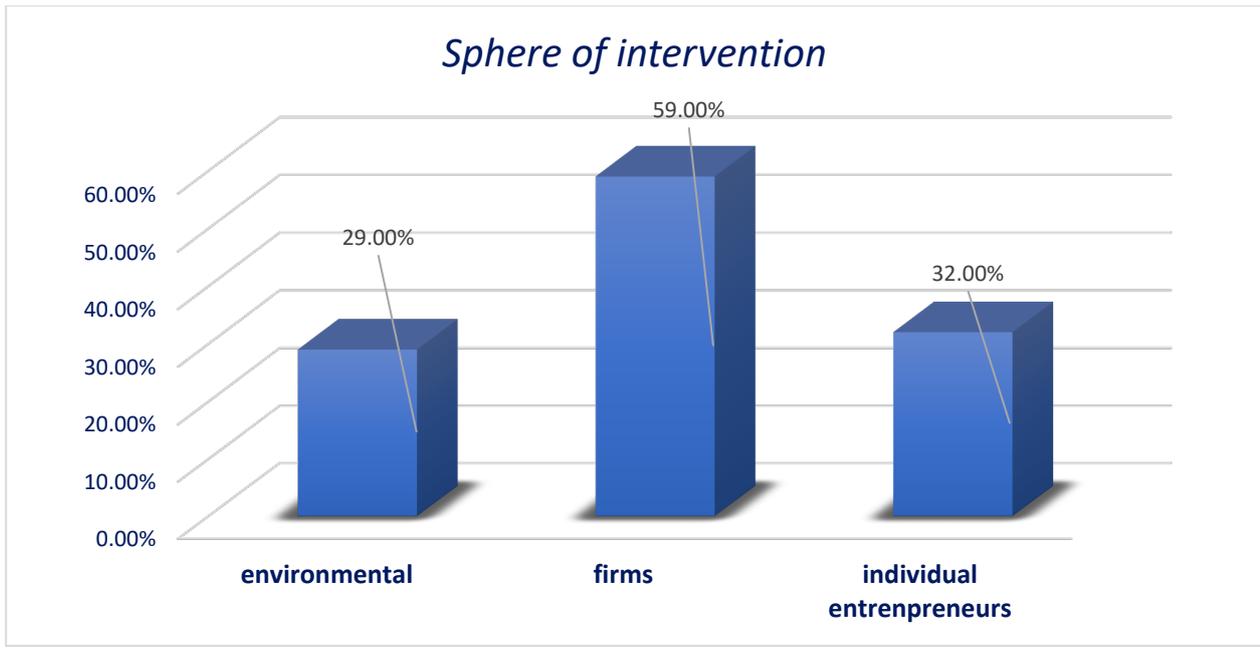


Figura 3.5

Il grafico in figura 3.6, analizza invece le barriere affrontate per le stesse imprese target e lo stesso tipo di supporto sopra descritti. Da questo si legge che il 67% delle policies pone la sua attenzione sull'accesso al capitale, il 33% si riferisce invece a barriere come l'impegno e il coordinamento per l'ecosistema.

Per quanto riguarda l'accesso ai mercati si nota che l'11% delle policies si focalizza su queste, al terzo posto per ordine decrescente si trovano invece, con circa il 23% le barriere riguardanti la regolamentazione e l'abilità o il talento.

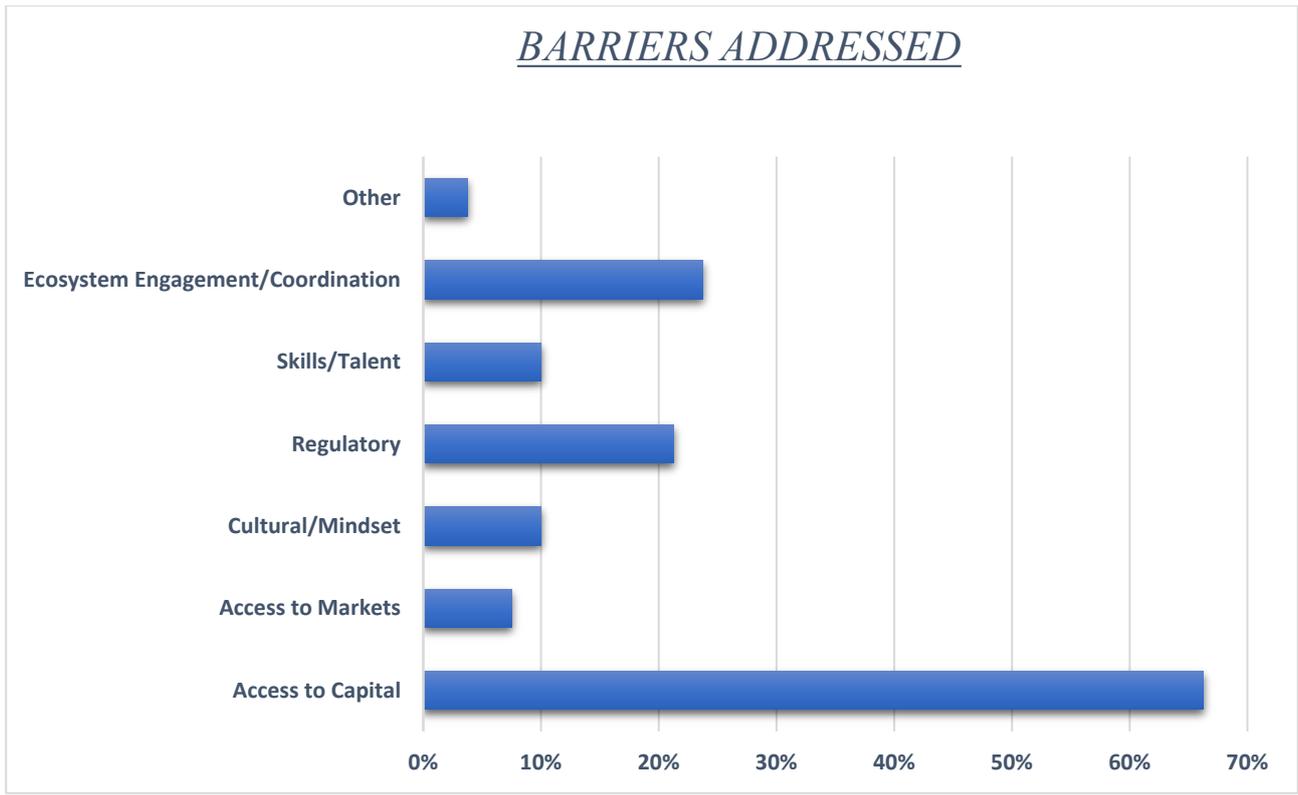


Figura 3.6

Come si è detto finora questo portale aiuta a connettere e permette di collaborare a diverse realtà provenienti inoltre da diversi paesi. Questo elaborato come anticipato si focalizza su imprese di tipo start up e scale up innovativa, che usufruiscono di supporti di tipo finanziari, è interessante eseguendo un'ulteriore analisi su questo portale notare come le policies siano distribuite nei diversi continenti, ovvero quali di questi diano più o meno agevolazioni a questo tipo di imprese.

Dal grafico in figura 3.7 è chiaro che al primo posto, con il 50%, troviamo l'Europa, seguita dall'Asia, con il 17% il Nord-America, con il 12% e il Sud-America con il 14%.

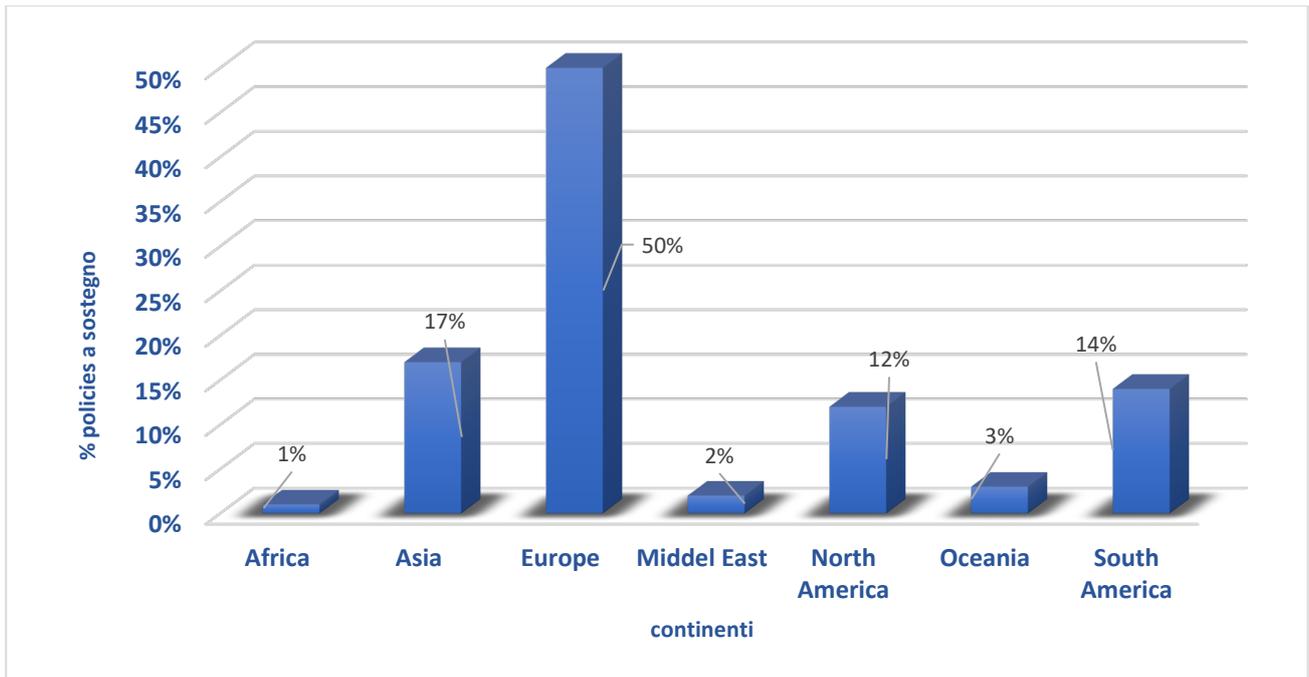


Figura 3.7

Restringendo il campo e ponendo particolare attenzione al contesto europeo dal grafico in figura 3.8, è possibile constatare che i paesi che superano il 10% di policies destinate ad imprese che rispettano le condizioni sopra citate sono la Germania e il Regno Unito. Tra il 6% e il 10% si trovano paesi come l'Irlanda, il Portogallo, la Svezia e l'Estonia. Sotto al 6% troviamo invece paesi come la Francia, la Turchia e la Svizzera.

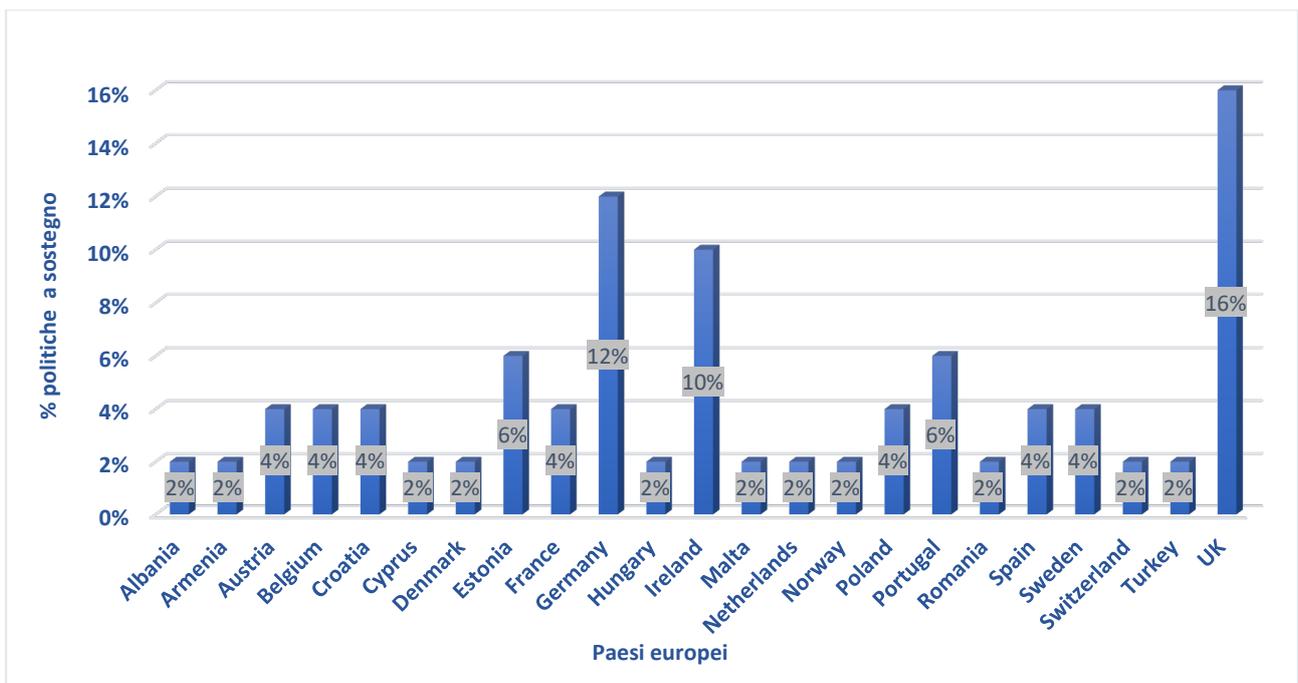


Figura 3.8

Capitolo4

Analisi delle politiche internazionali sulle start up presenti nel portale ATLAS-GEN

4.1 Analisi delle politiche sulle start up con variabili simili a quelle di Smart&Start Italia

Lo studio effettuato ha come obiettivo mostrare una panoramica a livello internazionale delle agevolazioni per le start up innovative prendendo in riferimento una delle politiche più rilevanti per quanto riguarda le start up innovative ad alto livello tecnologico in Italia, la Smart&Start Italia. Questa non è presente sul portale ATLAS-GEN, le informazioni riguardanti questa politica tuttavia, sono presenti sul sito di Invitalia (www.Invitalia.it), per questo motivo non è stato difficile delineare il tipo di politica e le tipologie di agevolazioni offerte da essa.

Smart&Start Italia è stata introdotta nel 2013 ed analizzando tale politica secondo le variabili presenti nel portale ATLAS-GEN si evince che questa politica ha un tipo di supporto che è di tipo finanziario diretto che interviene a livello nazionale, quindi per tutte le regioni italiane. Il target d'impresa è chiaramente quello delle start up e le barriere affrontate sono l'accesso al capitale, con incentivi che però toccano anche l'ecosistema imprenditoriale e permettono una burocrazia meno complessa e più veloce.

Delle 293 politiche presenti sul portale, 53 presentano le medesime caratteristiche di Smart& Start facendo comunque riferimento alle variabili analizzate. Di queste 53 politiche si nota che circa il 47% sono europee, a seguire con circa il 20% abbiamo il Sud America e con il quasi 17% l'Asia. (*Figura 4.1*).

Non sorprende che sia l'Europa ad avere la percentuale di politiche più vicine a quella di Smart&Start Italia essendo questa politica italiana e quindi europea, visto che il quadro normativo incide fortemente sulle caratteristiche delle politiche come si è visto attraverso la letteratura.

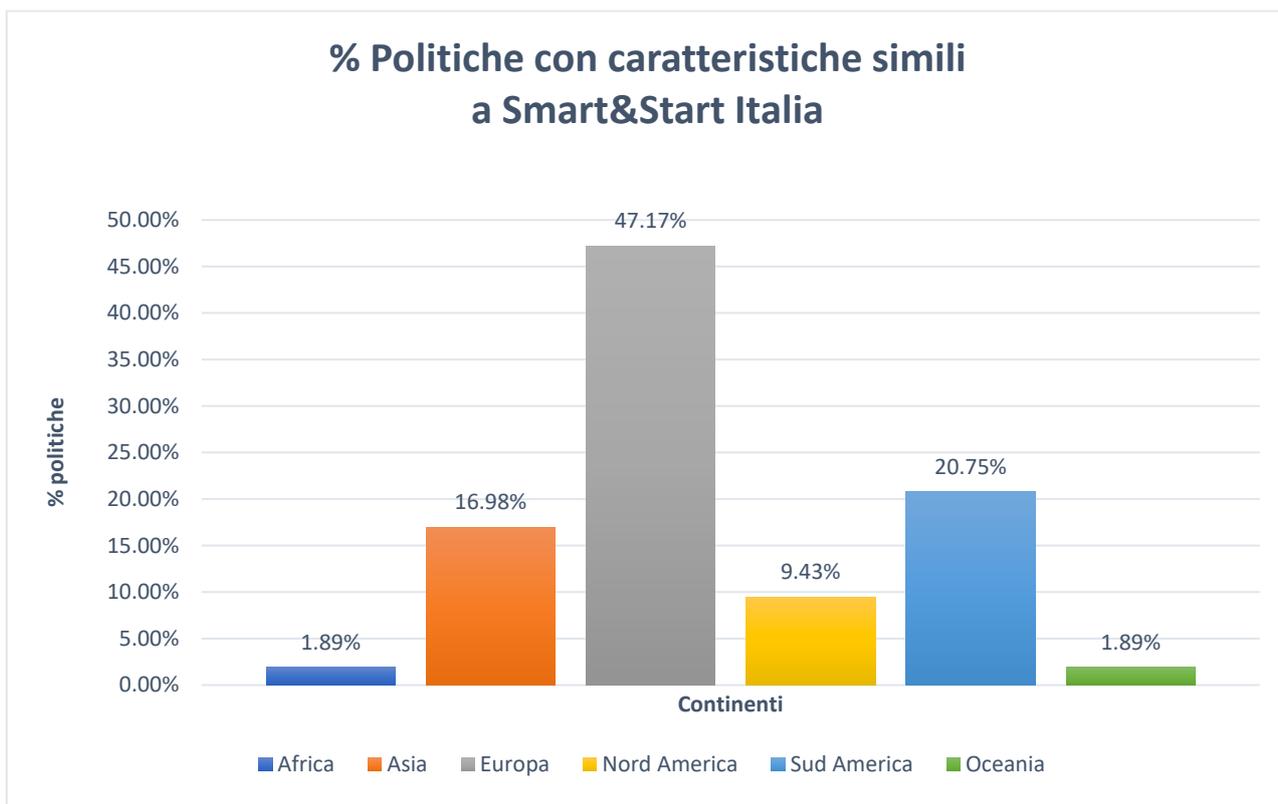


Figura 4.1

Continuando lo studio, tramite il portale ATLAS-GEN è possibile valutare quante di queste politiche, sempre tenendo come riferimento il campione di 53 politiche emerso in precedenza, siano mirate ad un intervento di tipo nazionale o meno.

Dal grafico in figura 4.2 emerge che 49 di queste, ovvero il 92% di queste miri ad un tipo di intervento nazionale, mentre circa l'8% ad altri tipi di interventi. La voce altri racchiude quelli di tipo subnazionale, sovranazionale e a livello di città, e nel caso in esame tale voce si divide equamente tra subnazionale e a livello di città.



Figura 4.2

Tra le politiche presenti nell'8% con un tipo di intervento subnazionale possiamo citare la 4.0 Co-investment Fund, questa è una politica argentina, caratterizzata da un supporto di tipo finanziario diretto, la sua sfera di intervento comprende le imprese e in generale l'ecosistema delle start up . oppure ancora spostandoci negli Stati Uniti abbiamo la politica JumpStart Evergreen Fund, anch'essa ha un tipo di finanziamento finanziario diretto e ha come imprese target le start up.

Per quanto riguarda le politiche con un tipo di intervento a livello di città sono entrambe inglese e si chiamano Developing a vehicle to give small grants for young entrepreneurs UK ed London Co-Investment Fund (LCIF), quest'ultima ha un tipo di supporto finanziario sia diretto che indiretto.

Tra le 49 politiche che intervengono a livello nazionale si evince dal grafico in figura 4.3 che circa il 46% riguarda politiche europee, mentre la restante parte raggruppa tutti gli altri continenti.

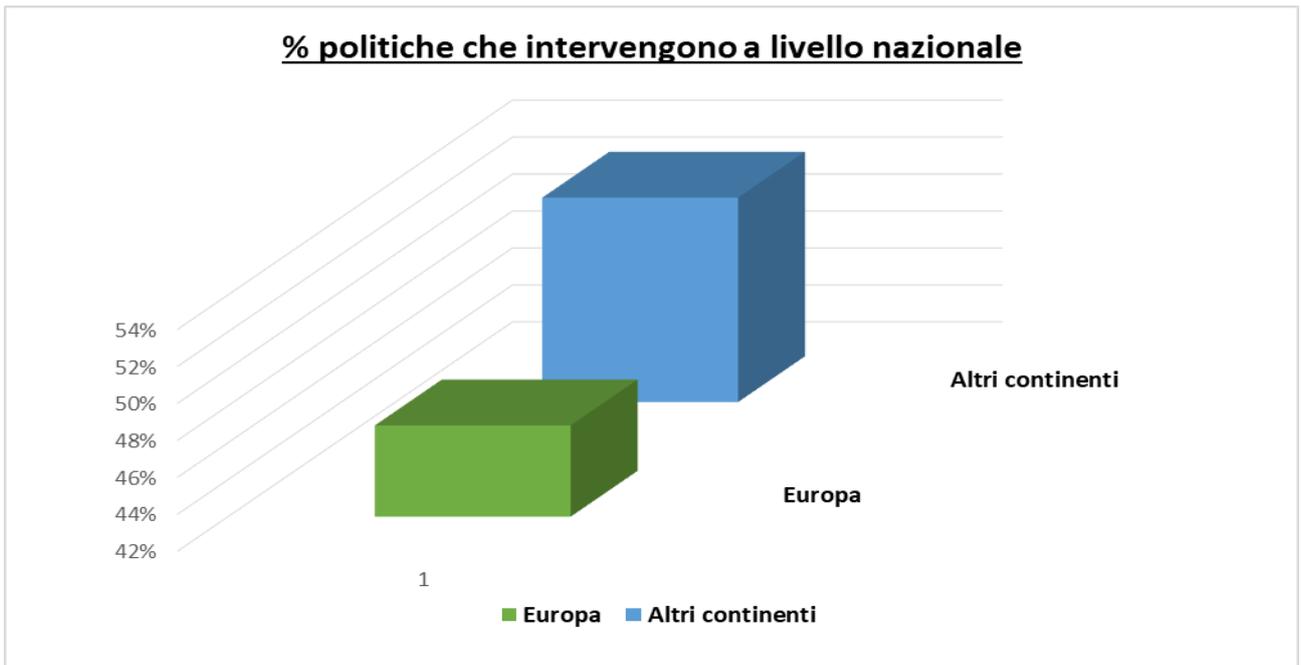


Figura 4.3

Inquadrando il contesto europeo è possibile notare (*figura 4.4*) la maggior parte dei paesi hanno una sola politica per stato con le variabili descrittive simili a quelle di Smart&Start Italia, la restante parte ne presenta due , è il caso di paesi come la Francia , la Polonia, il Regno Unito, la Svezia e la Germania.

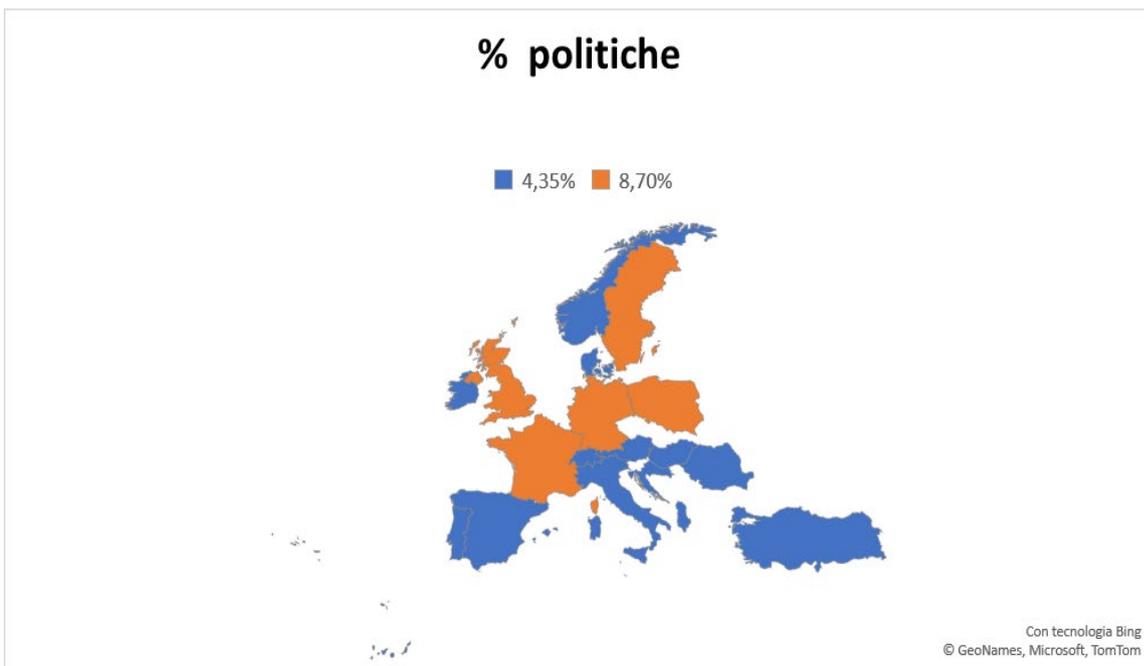


figura 4.4

Per la Francia si trova ad esempio la Liquidity Support for French Startups, politica caratterizzata da tipi di supporto finanziari diretti ed indiretti la cui sfera di intervento riguarda le imprese e l'ecosistema attorno a queste . questa politica inoltre presenta come azienda target anche le scale up e tra le barriere affrontate ha l'accesso al capitale.

In Germania invece una delle politiche che offre maggiori agevolazioni alle start up innovative è Two-Pillared €2 Billion Public Funding for German Startups, questa presenta le stesse caratteristiche della politica francese descritta poco prima con la differenza che il target d'impresa riguarda esclusivamente le start up e non anche le scale ups.

Nel Regno Unito invece, una delle politiche che è caratterizzata da supporto finanziario diretto, da un intervento a livello internazionale , e dall'accesso al capitale come barriera affrontata è il Convertible Loans: The 'Future Fund' Scheme. Anche questa ha come target le start up e le scale up.

Questo risultato non sorprende visto che in letteratura è emerso l'importanza di seguire le imprese in avvio anche dopo al fase iniziale per far sì che possano sopravvivere più a lungo.

Come emerso dal grafico in figura 4.1 subito dopo l'europa il continente che presentava la maggior parte delle politiche con caratteristiche affini a quelle descritte per Smart&Start Italia è l'Asia

Le politiche asiatiche sono per lo più cinesi, come si vede dal grafico in figura 4.5, il 55% di queste per la precisione. Il 22% invece sono politiche giapponesi.

La restante parte si dividono tra politiche di Singapore e del Vietnam.



Figura 4.5

Tra le politiche cinesi presenti nel portale ATLAS -GEN che hanno come target d'impresa le start up e sono caratterizzate da un tipo di intervento nazionale e un tipo di supporto finanziario diretto si trova l' Hong Kong Government's SME Funding Schemes. Questa politica, introdotta nel 2017, ha come sfera di intervento le imprese e le barriere affrontate sono l'accesso ai capitali e l'accesso al mercato.

Spostando la nostra attenzione sul Giappone si trova Startup Loan Program, politica introdotta nel 2000 seguita da un'altra politica, Japan Investment Corporation (JIC): A Public-Private Venture Fund, introdotta invece in periodi più recenti ovvero nel 2018. Per entrambe le politiche giapponesi oltre ad un livello di intervento nazionale e ad un supporto finanziario diretto, dallo studio fatto emerge che entrambe le politiche abbiano come target di imprese le start up e le scale up.

Passando al continente americano si nota che sono 13 le politiche individuate secondo i criteri finora seguiti. Tra queste come descritto dal grafico in figura 4.5, circa il 70 % provengono dal sud America, mentre la restante parte proviene dal Nord America. Analizzando più nel dettaglio si nota che le politiche nord americane provengono solo dagli Stati Uniti nonostante sul portale ci siano politiche sulle start up innovative che provengono anche da altri paesi del nord America, come il Canada, che però non presentano le medesime caratteristiche valutate finora.

In ogni caso tra le politiche nord- americane è possibile citare Paycheck Protection Program (PPP), introdotta nel e che a differenza di tutte le altre descritte finora ha come target d'impresa anche le piccole e medie aziende oltre alle start up.

Sempre tra le politiche nordamericane è presente una delle più datate la Small Business Innovation Research (SBIR) program, introdotta nel lontano 1982, questa politica anche ha come sfera di intervento le imprese ed interviene a livello nazionale.

Nel sud America invece, le politiche si dividono abbastanza equamente tra Brasile, Argentina, Repubblica Dominicana, Paraguay e Chile.

Su 9 di queste , 4 hanno come target d'impresa sia le start up che le piccole medie imprese. Tra queste 4 , ce ne sono due che oltre a questi target aggiunge quello delle scale up.

Le politiche destinate a 3 diversi targets provengono entrambe dalla Repubblica Dominicana e sono: Entrepreneur Challenge (Reto Emprendedor) e 50H: Laboratorio Emprendedor. Entrambe sono state introdotte nel 2013 ed intervengono a livello nazionale. Anche le barriere affrontate sono le stesse per entrambe le politiche e riguardano:

- accesso al capitale;
- barriere culturali;
- presenza di skills e talenti.

L'unica differenza rilevata tra queste politiche risiede nel fatto che Entrepreneur Challenge (Reto Emprendedor) ha come sfera d'intervento le imprese, il loro ecosistema e gli imprenditori individuali, la 50H: Laboratorio Emprendedor invece solo le imprese.

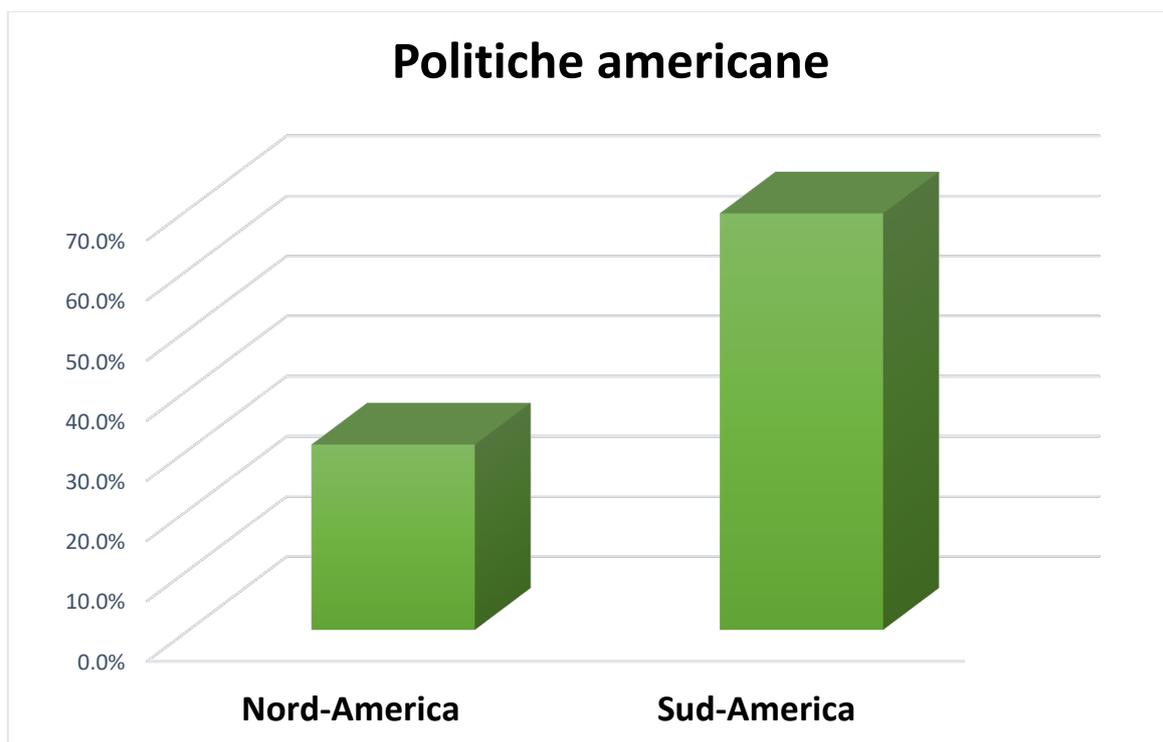


Figura 4.5

Passando a tutt'altro continente si trova la politica australiana Wage subsidy support for pre-revenue startups, questa è una politica giovane, introdotta nel 2020 e oltre ad offrire agevolazioni per le start

up si impegna anche per le scale ups e le piccole medie imprese. E' caratterizzata anch'essa da un tipo di supporto finanziario diretto ed interviene a livello nazionale.

Nel medio oriente invece la Fast-track setup process è la politica che si preoccupa di agevolare le imprese come le start up. Introdotta nel 2019, essa offre supporto finanziario diretto e supporti non finanziari nella sfera di intervento che è quella delle imprese.

Le barriere affrontate da tale politica sono: l'accesso al capitale, l'accesso ai mercati, la regolamentazione e la presenza di skills e talenti.

4.2 Analisi delle politiche sulle start up con variabili diverse rispetto a Smart&Start Italia

L'analisi effettuata prendendo come punto di partenza la politica Smart&Start Italia restringe a 53 il range di valutazione ma è importante ricordare che le politiche presenti sul portale che si riferiscono ad agevolazioni riguardanti le start up sono un totale di 275 (volendo comprendere anche le 53 citate prima), le quali ovviamente si riferiscono anche ad altri target d'impresa e possono avere variabili caratteristiche diverse. E' importante sottolineare che alcune variabili erano diverse anche per le politiche sopra descritte ma le variabili alle quali si è fatto riferimento finora riguardano:

- il tipo di supporto che per Smart&Start Italia è finanziario diretto;
- le barriere affrontate che nel caso di questa politica sono quelle relative all'accesso al capitale;
- il livello d'intervento geografico che è quello nazionale.

Un esempio può essere la politica Converge Challenge, politica inglese introdotta nel 2010, che offre agevolazioni alle start up. Questa è caratterizzata da un tipo di supporto non finanziario ed interviene a livello sub nazionale. L'agevolazione che offre riguarda attività di consulenza e tutoring per ragazzi o in generale per coloro che ne hanno bisogno, le barriere affrontate sono quelle di tipo culturali e la presenza di talenti o skills.

Dalla descrizione si evince che questo tipo di politica è differente dalla maggior parte di quelle descritte prima eppure è in grado di offrire un aiuto allo stesso target d'impresa anche se in modo diverso.

Un altro esempio di politica rivolta alle start up ma con caratteristiche diverse proviene dalla Svezia con la Regional Co-investment Funds introdotta nel 2009 è caratterizzata da un tipo di supporto finanziario indiretto e la sua sfera di intervento mira esclusivamente ai singoli imprenditori.

Se prendessimo come riferimento di barriere affrontate il quadro regolamentativo si noterebbe che solo il 26% delle politiche sulle start up le affronta, tra queste è possibile citare l'Organic Entrepreneurship & Innovation Law, politica introdotta nel 2020 in Ecuador, caratterizzata da un tipo di supporto non finanziario ed un livello di intervento nazionale.

Il grafico in figura 4.6 rappresenta le politiche riguardanti le start up presenti sul portale facendo riferimento la variabile barriere all'entrata senza tenere in considerazione quella riguardante l'accesso al capitale. Su un campione di 184 politiche si evince che solo il coordinamento dell'ecosistema e le barriere relative alle skills e ai talenti superano il 40% , a seguire ci sono le barriere riguardanti il quadro regolamentativo con quasi il 30% e subito dopo quelle culturali e di accesso ai mercati

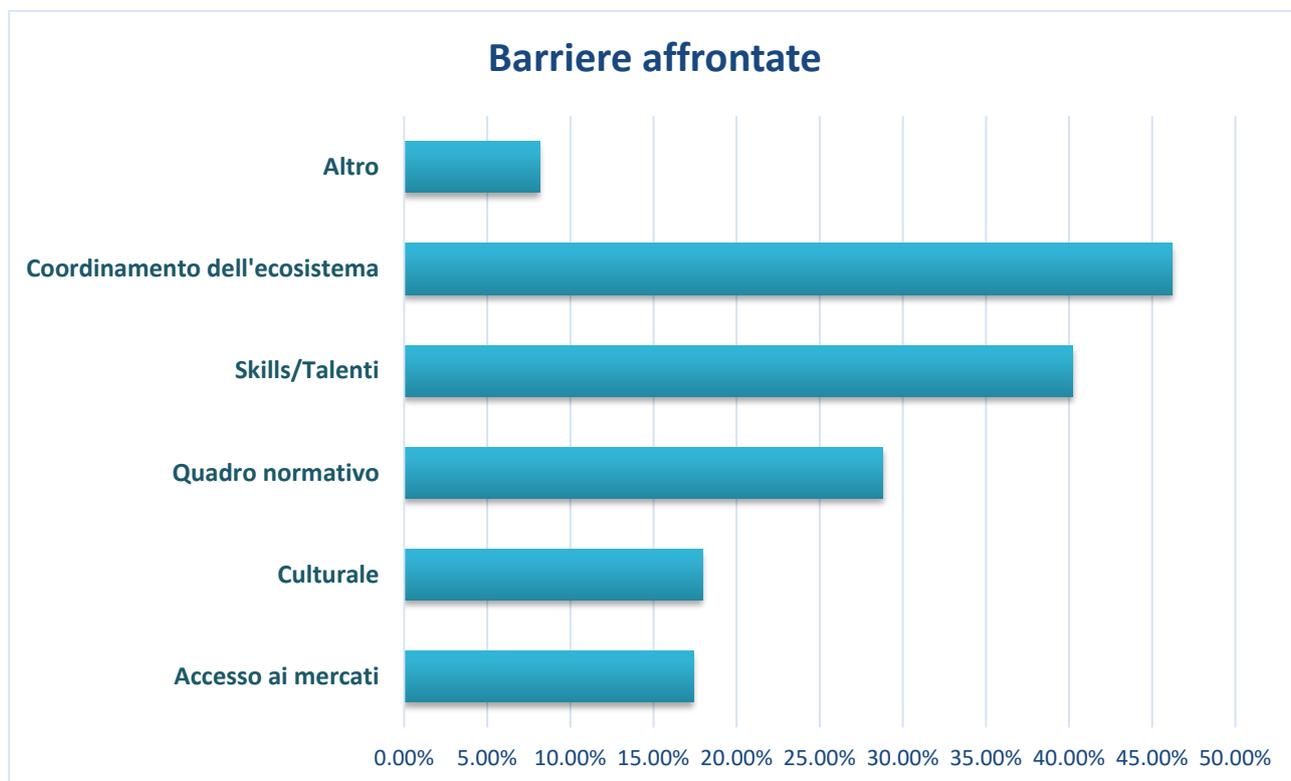


Grafico 4.6

Analizzando il continente asiatico è possibile fare riferimento alla politica Startup Visa - Fukuoka City, questa è stata introdotta in Giappone nel 2016. Per quanto riguarda il tipo di supporto offerto è non finanziario mentre come intervento è a livello di città. Le barriere affrontate sono quelle delle regolamentazioni e la sfera di intervento riguarda gli imprenditori individuali.

Un esempio di politica che ha come barriere affrontate il coordinamento dell'ecosistema sono Scale Up Acceleration Programme, politica introdotta in Polonia nel 2020 e Cordoba Scales, anch'essa introdotta nel 2020 ma in Argentina.

La politica Scale Up Acceleration Programme ha come target di imprese oltre alle start up anche le piccole medie imprese e le grandi imprese, ed ha tipi di supporti finanziari diretti e non finanziari, inoltre, la sua sfera di intervento riguarda sia gli imprenditori individuali che le imprese.

Cordoba Scales ha come tipo di supporto quelli non finanziari e per quanto riguarda lo scopo geografico interviene a livello subnazionale.

Riprendendo il grafico 4.6 da dove è emerso che la maggior parte delle politiche riguardanti le start up ha come barriere affrontate quelle riguardanti il coordinamento dell'ecosistema, il *Grafico 4.7* permette di comprendere in quali continenti ci siano più politiche avendo questo tipo di barriera affrontata. Con circa il 41% c'è l'Europa seguita con il 33% dall' America.

L'Oceania e l'Africa non raggiungono nemmeno l'1% , anche se in realtà bisogna considerare il fatto che sul portale sono presenti solo 9 politiche sulle start up provenienti dall'Oceania e 5 provenienti dall'Africa. Sono molto meno di quelle europee, asiatiche o americane e questo comporta dei valori più bassi qualsiasi sia il filtro preso in considerazione.

In ogni caso è chiaro che per entrambi i continenti esista almeno una politica che ha questo tipo di barriera affrontata.

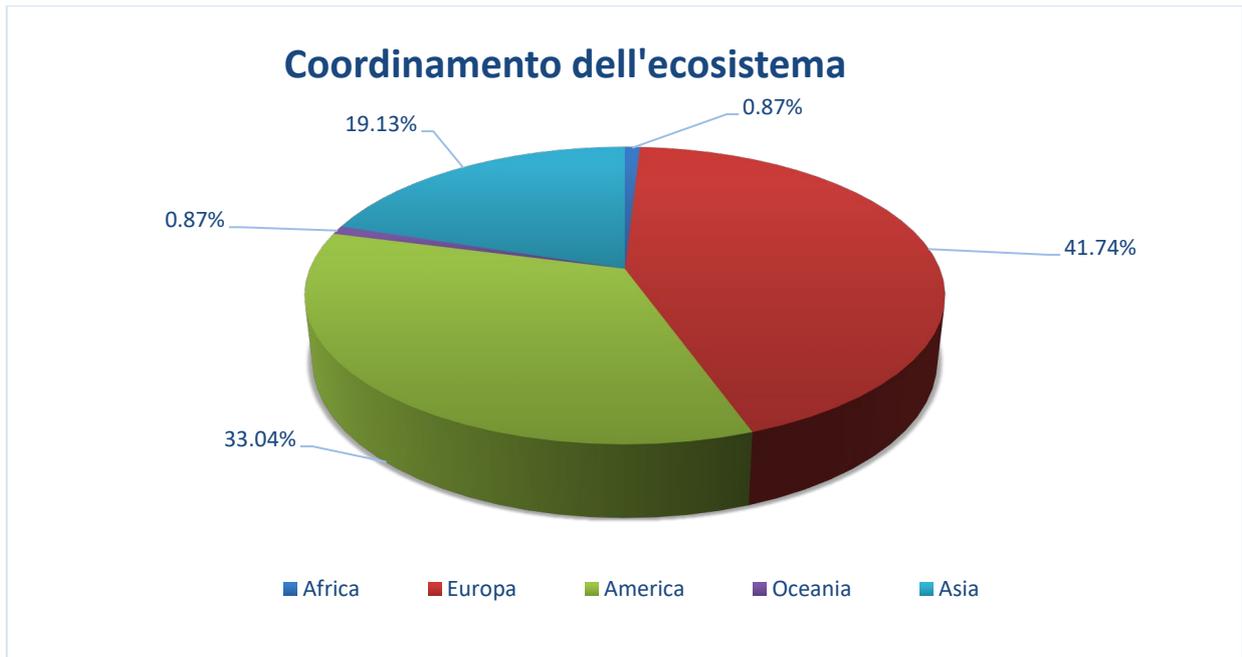


grafico 4.7

Capitolo 5

Risultati

Attraverso l'analisi eseguita tramite questo portale è emerso che molte delle teorie presenti in letteratura rispecchiano ciò che troviamo nella descrizione delle politiche.

I tipi di finanziamento e le agevolazioni sono diverse di paese in paese, così come lo sono le sfere di intervento e le barriere affrontate.

Tuttavia con questa analisi è stato possibile definire che la maggior parte delle politiche sulle start up come scopo geografico intervengono a livello nazionale. Pochissime di queste politiche infatti intervengono ad un livello subnazionale, sovra nazionale o a livello di città, qualsiasi sia il tipo di supporto o la sfera di intervento la maggioranza delle politiche relative alle start up interviene a livello nazionale come descritto nella *tabella 1*.

SCOPO GEOGRAFICO	Nazionale	Subnazionale	Sovranazionale	Livello di città
% POLITICHE	79,3%	6,5%	2,3%	16,1%

Tabella 1

Questo risultato è abbastanza coerente con ciò che è espresso nella letteratura anche se è importante ricordare che molte evidenze empiriche sottolineano il fatto che l'avviamento di start up innovative fa parte di un contesto imprenditoriale dinamico, che quindi cambia di continuo, per questo anche l'intervento a livello nazionale dovrà essere il più flessibile ai cambiamenti possibili per essere efficace.

Un altro risultato abbastanza coerente con la letteratura è l'importanza del coordinamento dell'ecosistema delle start up. Si è a lungo discusso sulla rilevanza di connettere tutte le parti facenti parte dell'ecosistema imprenditoriale nel quale vivono le start up innovative. Gli incubatori, le università, gli acceleratori e le stesse imprese hanno bisogno di operare collaborando e dallo studio

effettuato su questo si nota che la maggior parte delle politiche considera il coordinamento dell'ecosistema una delle barriere da affrontare più importanti.

Dall'analisi emerge anche l'importanza rispetto alla presenza di skills e talenti, in letteratura si è visto che molti studi hanno dimostrato l'importanza delle risorse e della conoscenza per questo genere di imprese, addirittura sottolineando come a volte avere la propria sede vicino alle università possa essere un beneficio sia per quanto riguarda i costi, che sono minori, sia per quello che riguarda la trasmissione di conoscenza più veloce e meno complicata.

Nella tabella 5.2 si riportano, per l'appunto, la % di politiche e le barriere affrontate, il 41% riguardano il coordinamento dell'ecosistema del quale abbiamo parlato poco prima, subito dopo con il 36% si trovano le barriere riguardanti skills e talenti.

Parlare di skills e talenti non riguarda solo il fatto che le start up innovative, proprio per il loro carattere innovativo, hanno continuo bisogno di aggiornare le proprie conoscenze tecnologiche, ma anche perché affinché le start up innovative siano di successo e riescano a sopravvivere c'è bisogno di persone con le giuste competenze anche dal punto di vista organizzativo e di gestione.

Per questo molte agevolazioni per le start up innovative riguardano la copertura di costi di tutoring e di mentoring, nonché di formazione.

BARRIERE AFFRONTATE							
	ACCESSO AL CAPITALE	ACCESSO AI MERCATI	CULTURALE	SKILLS/TALENTI	COORDINAMENTO DELL'ECOSISTEMA	QUADRO REGOLAMENTATIVO	ALTRO
% POLITICHE	<u>33,1%</u>	<u>13,8%</u>	<u>18,5%</u>	<u>36,0%</u>	<u>41,8%</u>	<u>26,5%</u>	<u>6,2%</u>

Tabella 5.2

In letteratura si è ampiamente parlato anche dell'importanza del quadro normativo caratteristico per ogni paese. E' quasi scontato dover ripetere quanto sia importante conoscere le regolamentazioni e il quadro normativo del paese in cui si decide di avviare un'impresa, questo è infatti un fattore esogeno alle start up innovative che ha però un impatto davvero importante sulla loro sopravvivenza o ancora prima sulla loro creazione.

Anche in questo caso esistono delle agevolazioni volte a coprire costi di consulenza eseguite sugli imprenditori di queste imprese. Molte politiche, inoltre, si impegnano per alleggerire la complessa e ridondante burocrazia presente in alcuni paesi. Proprio a causa di questa burocrazia avviare un'impresa spesso risulta difficile o comunque comporta tempi talmente lunghi da esasperare gli imprenditori in questo senso.

Un esempio lo offre proprio Smart&Start Italia che come descritto prima offre diverse agevolazioni alle start up innovative italiane, ovviamente a quelle che hanno i requisiti adatti per ottenerle, e ha deciso di rendere l'iter per presentare domanda totalmente informatizzato.

Molte delle politiche presenti sul portale riportano numerose agevolazioni per diminuire e alleggerire alcune regole burocratiche, confermando quindi che questa ha un'influenza negativa per la nascita e la sopravvivenza di molte start up.

Un altro aspetto molto interessante che è emerso da questa analisi è il fatto che in molti casi le politiche presenti sul portale per le start up si riferiscono anche alle scale up.

Dal grafico in figura 5.1 si nota che addirittura il numero di politiche che ha come target d'impresa entrambi i tipi è maggiore di quelle che ha come target o solo le start up o solo le scale up.

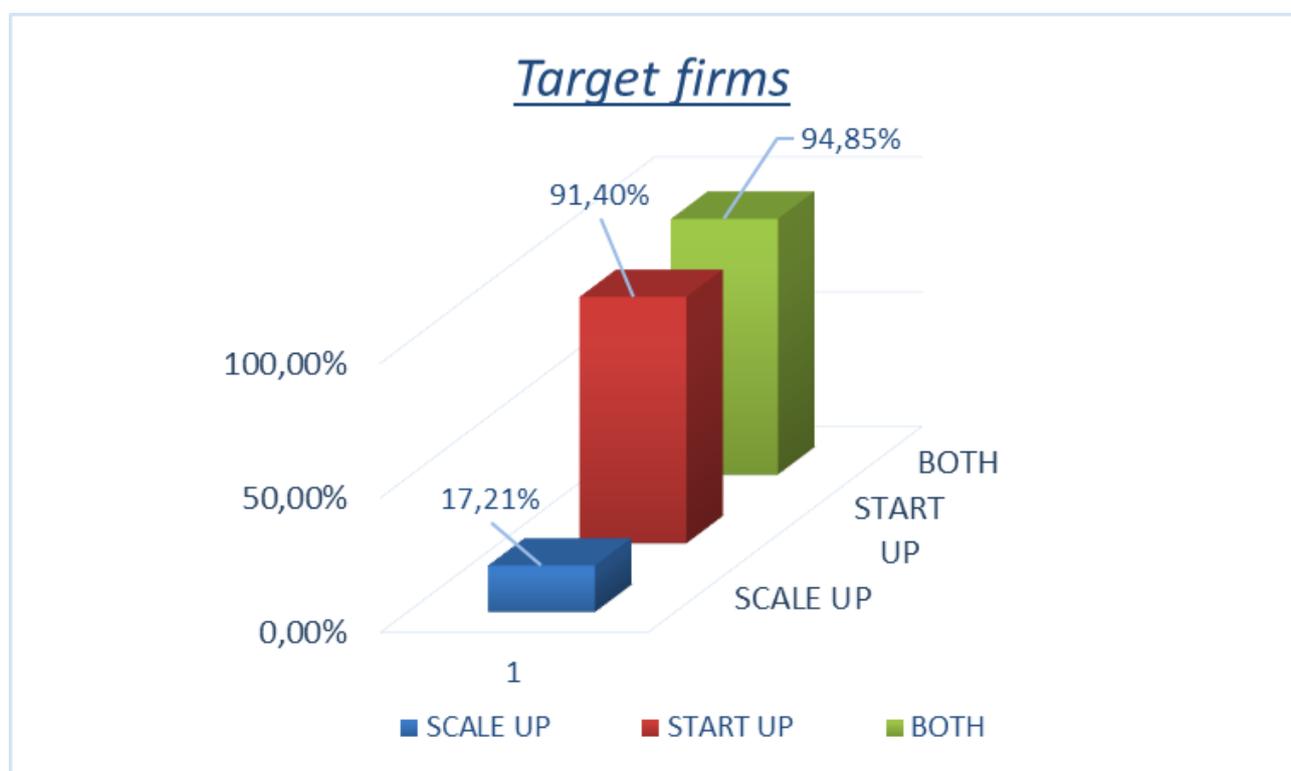


Figura 5.1

Questo risultato conferma la necessità per le start up, affinché queste riescano a sopravvivere il più a lungo possibile, di non essere agevolate solo nella fase di avvio ma di essere accompagnate in tutte le fasi del ciclo vita. La fase di avvio richiede sicuramente capitali maggiori e investimenti più alti dovuti agli ingenti costi di risorse siano esse tangibili o intangibili, ma anche la fase seed come si è visto è una fase molto delicata che ha bisogno di parecchia attenzione e di diverse risorse economiche e non. Inoltre quello delle start up è un ecosistema dinamico in continua crescita ed evoluzione, avere dei link tra le diverse parti permette di carpire prima le novità e le informazioni potendo così reagire ottimizzando tempi e costi.

Tutte le variabili presenti sul portale risultano pertanto coerenti ed efficaci soprattutto se utilizzate tutte insieme concatenandole tra loro, per spiegare le diverse politiche esistenti in tutto il mondo per questo target d'impresa. Le schede tecniche offerte per ogni politica sono abbastanza esaustive e offrono una panoramica chiara delle diverse tipologie di politica e dei diversi tipi di finanziamenti che si possono concedere.

Il fatto che ci sia coerenza tra ciò che è stato espresso precedentemente nella letteratura e le politiche presenti nel portale non sorprende, soprattutto per il contesto nel quale si trovano le start up innovative. Ogni giorno nascono nuove tecnologie e diverse innovazioni, le politiche devono continuamente essere aggiornate, così come le agevolazioni continuamente cambiate .

Non a caso le barriere affrontate sulle quali si concentrano maggiormente le politiche delle start up innovative sono quelle che subiscono qualsiasi mutamento in modo forte.

Capitolo 7

Conclusioni

L'obiettivo del presente lavoro di tesi aveva come obiettivo principale quello di mappare le politiche relative alle start up innovative a livello internazionale.

Per farlo il punto di partenza è stato quello di definire quali fossero i criteri mediante i quali un'impresa potesse essere considerata start up innovativa e descrivere le fasi del ciclo vita di queste imprese, mettendo in risalto quali fossero i finanziamenti più adeguati per ciascuna fase.

Successivamente si è cercato di inquadrare l'ecosistema imprenditoriale nel quale si trovano queste start up, definendola posizione di incubatori acceleratori e università rispetto a queste imprese, scoprendo ovviamente la correlazione positiva che esiste tra loro e la sopravvivenza delle start up.

Un importante excursus è stato fatto anche per ciò che riguarda in tipi di protezione rispetto l'innovazione, dapprima dividendole in formali e informali per poi cogliere quali potessero essere adeguate e per quali motivi. Dallo studio è emerso che i meccanismi finanziari si utilizzano per strumenti formali ed informali, mentre meccanismi del lavoro si utilizzano solo con strumenti di tipo formale.

Un altro fattore analizzato è la correlazione esistente tra tipo di innovazione e sopravvivenza dell'impresa, le due variabili risulta correlate in quanto emerge che il tipo di innovazione può incidere sulla sopravvivenza delle start up, al contrario di altre variabili quali possono essere l'età dell'impresa ad esempio. In particolare, si nota che le aziende che perseguono un tipo di innovazione sia di prodotto che di processo hanno la tendenza a sopravvivere di più rispetto ad aziende che ne perseguono una di un solo tipo.

Dopo uno studio su ciò che proponeva la letteratura in merito a questo argomento, l'attenzione si è spostata sul portale ATLAS-GEN e sulle politiche presenti al suo interno. Si sono esaminate le 293 politiche con particolare attenzione per quelle rivolte alle start up. In seguito l'analisi si è divisa in due sottogruppi di analisi. Da una parte si è cercato di mappare quelle politiche che potessero avere delle similitudini con la politica presente in Italia, la Smart&Start Italia, dall'altra si sono mappate le politiche che invece avevano comunque come imprese target le start up ma con delle variabili caratteristiche diverse.

In entrambi i casi si è comunque notato che un denominatore comune per le start up innovative e per le loro politiche è il fatto che lo scopo geografico è nella maggior parte dei casi a livello nazionale,

gli altri tipi di interventi subnazionale o sovranazionale, ad esempio, vengono menzionati per pochissime politiche.

Altri fattori che si ritrovano peraltro anche con diverse evidenze in letteratura , riguardano l'importanza del coordinamento dell'ecosistema, la presenza di talenti e l'impatto del quadro normativo di un paese. Tutti fattori che incidono in maniera vigorosa sulla stesura di una politica riguardante le start up innovative.

Le politiche presenti nel portale trattano tutti questi temi con attenzione e menzionando per ogni politica quale sia l'aspetto al quale fare più attenzione e cosa sia coperto o meno dalle agevolazioni offerte.

Sempre grazie all'analisi effettuata tramite il portale di ATLAS-GEN è stato possibile notare che molte politiche, soprattutto negli ultimi anni, si preoccupano di promuovere e sostenere la figura delle donne all'interno dell'imprenditorialità.

Per farlo attuano delle agevolazioni mirate per quelle imprese che hanno almeno una o più presenze femminili. Un esempio si trova proprio per la politica di Smart&Start Italia, tale politica permette di ottenere ulteriori finanziamenti qualora nel team imprenditoriale ci fossero delle donne.

Anche negli Stati Uniti con il New business Preservation AC, è possibile ottenere maggiori agevolazioni per le start up che includono donne e persone di colore nelle loro imprese.

In Brasile con l'Innovative Women Program, una politica rivolta alle start up che offre agevolazioni con investimenti per coprire costi di avviamento, costi di monitoraggio e di gestione per tutte le start up dove sono presenti delle donne.

Sarebbe interessante in futuro valutare l'efficacia di tali politiche sulla presenza femminile all'interno delle start up, delineando anche l'eventuale valore aggiunto che sono in grado di creare .

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- [1] Colombelli, Alessandra, Jackie Krafft, e Marco Vivarelli. «To Be Born Is Not Enough: The Key Role of Innovative Start-Ups». *Small Business Economics* 47, n. 2 (agosto 2016): 277–91. <https://doi.org/10.1007/s11187-016-9716-y>.
- [2] Audretsch, David, Alessandra Colombelli, Luca Grilli, Tommaso Minola, e Einar Rasmussen. «Innovative Start-Ups and Policy Initiatives». *Research Policy* 49, n. 10 (dicembre 2020): 104027. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2020.104027>.
- [3] Colombelli, Alessandra, Luca Grilli, Tommaso Minola, e Boris Mrkajic. «To What Extent Do Young Innovative Companies Take Advantage of Policy Support to Enact Innovation Appropriation Mechanisms?» *Research Policy* 49, n. 10 (dicembre 2020): 103797. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2019.05.006>.
- [4] Dosi, G., L. Marengo, e C. Pasquali. «How Much Should Society Fuel the Greed of Innovators?» *Research Policy* 35, n. 8 (ottobre 2006): 1110–21. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2006.09.003>.
- [5] Kantis, Hugo, Masahiko Ishida, e Masahiko Komori. «Inter-American Development Bank», s.d., 132.
- [6] Figueira, Kristina Kieling, Tatiane De Andrade Neves Hörbe, Katiuscia De Fátima Schiemer Vargas, Emanuely Comoretto Machado, e Gilnei Luiz De Moura. «Startups: estudo do processo de abertura e gerenciamento». *Revista de Administração da UFSM* 10 (7 agosto 2017): 56–71. <https://doi.org/10.5902/1983465924965>.
- [7] Kantis, Hugo D., Juan S. Federico, e Sabrina Ibarra García. «Entrepreneurship Policy and Systemic Conditions: Evidence-Based Implications and Recommendations for Emerging Countries». *Socio-Economic Planning Sciences* 72 (dicembre 2020): 100872. <https://doi.org/10.1016/j.seps.2020.100872>.
- [8] OECD. *International Compendium of Entrepreneurship Policies*. OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship. OECD, 2020. <https://doi.org/10.1787/338f1873-en>.

- [9] Bonomi, Angelo. «The Technology Innovative System of the Silicon Valley». *CNR-IRCRES Working Paper*, n. 06 (settembre 2020): 1–32. <https://doi.org/10.23760/2421-7158.2020.006>.
- [10] Cantamessa, Marco, e Francesca Montagna. *Management of Innovation and Product Development*. London: Springer London, 2016. <https://doi.org/10.1007/978-1-4471-6723-5>.
- [11] Hyytinen, Ari, Mika Pajarinen, e Petri Rouvinen. «Does Innovativeness Reduce Startup Survival Rates?» *Journal of Business Venturing* 30, n. 4 (luglio 2015): 564–81. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2014.10.001>.
- [12] Malerba, Franco, e Maureen McKelvey. «Knowledge-Intensive Innovative Entrepreneurship Integrating Schumpeter, Evolutionary Economics, and Innovation Systems». *Small Business Economics* 54, n. 2 (febbraio 2020): 503–22. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0060-2>.
- [13] Guzman, Jorge. «Go West Young Firm: Agglomeration and Embeddedness in Startup Migrations to Silicon Valley», s.d., 56.
- [14] Alessandro, Fiorini. «RASSEGNA CRITICA ED ANALISI COMPARATIVA DI MISURE DI SOSTEGNO ALLE START-UP INNOVATIVE ATTIVATE IN ITALIA ED EUROPA», s.d., 21.
- [15] Nanda, Ramana, e Matthew Rhodes-Kropf. «Investment Cycles and Startup Innovation\$, s.d., 57.

SITOGRAFIA

- <https://bit.ly/3khXiGT> , International Council for Small Business
- <https://bit.ly/3hBQO44> , Small Business Horizon
- <https://bit.ly/2TZF6au> , ICSB GAZZETTE
- <https://bit.ly/3egfzke> , SCHEDA TEMATICA PER IL SEMESTRE EUROPEO
- [Ministero dello Sviluppo Economico \(mise.gov.it\)](http://www.mise.gov.it), Ministero Dello Sviluppo Economico
- [www.Invitalia.it](http://www.invitalia.it) , Invitalia
- <https://www.aifi.it/> , Associazione italiana venture capital e private equity

Ringraziamenti

Ringrazio la mia relatrice, la professoressa Alessandra Colombelli per avermi guidata e supportata nella fase più delicata e importante del mio percorso accademico.

Un sentito grazie va anche al mio correlatore il Dott. Francesco Serraino per tutti i consigli, indispensabili, e il tempo dedicatomi per la stesura di questo lavoro.

Continuo con il ringraziare con tutto l'affetto che ho i miei amici più cari, che mi sono stati vicino regalandomi i sorrisi più belli in questo percorso di studi.

Ringrazio ancora una persona speciale, Enza Inverso, che ha creduto in me ancor prima che lo facessi io, regalandomi un'opportunità che mi ha cambiato la vita.

Infine, ringrazio e dedico questo mio traguardo alle persone più importanti della mia vita, i miei genitori e le mie due sorelle.

A mio padre che con i suoi buongiorno, i suoi silenzi e gli abbracci pieni di affetto mi è stato vicino permettendomi di diventare chi volevo.

A mia madre che non ha mai smesso di accompagnarmi in questo lungo e a volte difficile percorso, regalandomi quella forza e quell'amore che solo lei possiede.

Alle mie sorelle, Ivana e Iris, che mi sono mancate ogni giorno ma che hanno sempre riposto in me tanta fiducia e con la loro dolcezza mi hanno aiutata a superare ogni piccola paura.

Grazie a tutti

Angela