



ECONOMIA MARCHE Journal of Applied Economics

Vol. XXXIV, No. 2, December 2015

Rapporto sull'imprenditorialità nelle Marche – 2015

D. Iacobucci *Centro per l'Innovazione e l'Imprenditorialità dell'Università Politecnica delle Marche*

A. Micozzi *Centro per l'Innovazione e l'Imprenditorialità dell'Università Politecnica delle Marche*

F. Micozzi *Centro per l'Innovazione e l'Imprenditorialità dell'Università Politecnica delle Marche*

Sommario

Il lavoro presenta un'analisi dell'attivazione di nuove imprese nelle Marche, con specifico riferimento a quelle nei settori a più alto contenuto di conoscenza. Le Marche rimangono una regione con un tasso di attivazione imprenditoriale superiore alla media nazionale. Ciò è ancora più accentuato nel caso delle nuove imprese in ambito manifatturiero e nei settori a più alto contenuto di conoscenza. Ciò è il risultato di diversi fattori: la presenza di una diffusa e diversificata base manifatturiera; la presenza di atenei attivi nella ricerca applicata e nelle azioni di trasferimento tecnologico; le numerose iniziative di stimolo all'imprenditorialità giovanile messe in atto da soggetti pubblici e privati negli ultimi anni. Per quanto concerne le indicazioni di policy, è necessario concentrare gli sforzi nel creare le condizioni affinché le nuove iniziative possano crescere in modo rapido, favorendo in particolare l'offerta di servizi di accelerazione e l'accesso al capitale di rischio.

Classificazione JEL: *L26; L25; O25*

Parole chiave: *Imprenditorialità; Settori high-tech; Innovazione; Italia; Marche.*

Affiliations and acknowledgements

Donato Iacobucci (corresponding author), Centro per l'Innovazione e l'Imprenditorialità, Dipartimento di Ingegneria dell'informazione, Università Politecnica delle Marche, Via Brecce Bianche – Monte Dago, 60131 Ancona. Tel.: +39 071 220 4482, e-mail: iacobucci@univpm.it. Alessandra Micozzi ha redatto i paragrafi 5.2 e 5.3. Francesca Micozzi ha redatto il capitolo 4. Donato Iacobucci ha redatto le restanti parti e coordinato l'organizzazione del rapporto.

Suggested citation

Iacobucci D. (2015), Rapporto sull'imprenditorialità nelle Marche – 2015, *ECONOMIA MARCHE Journal of Applied Economics*, XXXIV(2): 63-107.

1 Introduzione

Il presente Rapporto sull'imprenditorialità nelle Marche è frutto della collaborazione fra la Fondazione Aristide Merloni e il Centro per l'Innovazione e l'imprenditorialità dell'Università Politecnica delle Marche. La collaborazione è finalizzata all'analisi sistematica del fenomeno dell'imprenditorialità nella regione Marche, ed in particolare della formazione di nuove imprese. Per le ragioni che saranno spiegate nel Rapporto, esso pone l'accento sul fenomeno dell'imprenditorialità nelle attività a più alto contenuto di conoscenza. E' da queste ultime, infatti, che ci si può attendere in futuro il maggior contributo alla crescita dell'occupazione e del reddito. Il rapporto dello scorso anno aveva posto l'accento sull'analisi delle iniziative pubbliche e private volte a promuovere l'attivazione di nuova imprenditorialità e a sostenere il loro sviluppo. L'analisi aveva evidenziato la presenza di numerose iniziative destinate a favorire la propensione imprenditoriale, in particolare dei giovani, e a promuovere l'avvio di nuove imprese. Risultavano invece carenti le azioni destinate a sostenere la crescita delle imprese che presentavano maggiori potenzialità. Per tale ragione, il rapporto di quest'anno pone l'attenzione sul tema del finanziamento delle start-up innovative poiché la possibilità di acquisire adeguate risorse finanziarie esterne, in particolare nella forma del capitale di rischio, è condizione essenziale per lo sviluppo delle nuove imprese.

Il Rapporto è organizzato nel modo seguente. La sezione 2 presenta un'analisi dell'avvio di nuove imprese nelle Marche in confronto con gli andamenti medi nazionali. Per il periodo 2010-2014 la sezione presenta un'analisi maggiormente dettagliata, riferita alle Marche, volta ad indagare gli aspetti relativi all'articolazione settoriale e territoriale delle nuove iniziative. La sezione 3 focalizza l'attenzione sulle imprese a maggiore contenuto innovativo. In particolare è esaminata la presenza nella regione marche delle start-up innovative come definite dal DL 179/2012 (Decreto Legge Crescita 2.0). Nella stessa sezione è presentata un'analisi delle caratteristiche e delle performance delle start-up innovative della regione. La sezione 4 presenta i primi risultati di un'indagine svolta presso le start-up innovative delle Marche. Sono stati indagati aspetti relativi ai modelli di business adottati, all'organizzazione interna, al reperimento di risorse finanziarie e all'utilizzo degli strumenti di sostegno. Infine la sezione 5 presenta un'analisi degli strumenti di finanziamento disponibili per le start-up innovative e discute le problematiche di utilizzo degli stessi.

2 La nascita di nuove imprese

L'avvio di nuove imprese costituisce uno dei principali aspetti, anche se non l'unico, della dinamica imprenditoriale di un territorio.¹

In Italia, al pari di altri paesi europei, l'avvio di un'impresa richiede l'adempimento di alcuni obblighi amministrativi fra i quali l'acquisizione di una partita IVA e l'iscrizione al registro delle imprese presso le camere di commercio. La disponibilità di tali informazioni amministrative consente di esaminare la dinamica di attivazione delle nuove imprese e di indagarne alcuni aspetti, quali la distribuzione settoriale e territoriale. In particolare, in questa sezione è

¹ A tale dinamica contribuisce lo sviluppo di nuove iniziative all'interno delle imprese esistenti (e che non si traduce in una nuova impresa) e le attività sviluppate da imprese e individui che sono propedeutiche all'avvio di nuove iniziative. Una definizione comprensiva dell'attività imprenditoriale è quella fornita dal GEM (Global Entrepreneurship Monitor) ed utilizzata nella rilevazione dell'attività imprenditoriale nella popolazione adulta (Muffatto e altri, 2015).

esaminato l'andamento temporale nell'attivazione di nuove imprese utilizzando le informazioni rese disponibili nel database Movimprese, che fornisce, con disaggregazione provinciale e settoriale, lo stock delle imprese (registrate e attive), le nuove iscrizioni, le cancellazioni e le variazioni. Il principale vantaggio di Movimprese è che esso offre una copertura totale della demografia d'impresa, dal momento che il nuovo Registro tiene conto dell'intero spettro della fenomenologia dell'impresa in tutte le sue forme ed in tutti i settori di attività.²

Gli indicatori di natalità imprenditoriale riferiti ad un territorio sono di diverso tipo, ma tutti prevedono che le nuove imprese siano rapportate ad una variabile di dimensione del territorio considerato: stock delle imprese esistenti, popolazione, forze di lavoro.

La notevole diversità di dimensione fra imprese nuove nate (tendenzialmente molto piccole) e quelle già presenti sul mercato, ha indotto gli studiosi a scartare la prima variabile.³ L'utilizzo delle forze di lavoro⁴ è giustificato dal fatto che esse escludono coloro i quali hanno dichiarato di non essere interessati (o di essere impossibilitati) a svolgere un'attività lavorativa. Utilizzando le forze di lavoro come denominatore per il calcolo dei tassi di natalità imprenditoriale verrebbero occultate le differenze territoriali derivanti dalla carenza di opportunità di impiego (autonomo o dipendente), le quali costituiscono una delle cause di spiegazione dei divari nei tassi di imprenditorialità. Per le ragioni sopra esposte, nel prosieguo dell'analisi gli indicatori di natalità imprenditoriale saranno riferiti alla popolazione adulta (18-64 anni) che appare il denominatore più appropriato nella costruzione di un indice di "vivacità" imprenditoriale.⁵

2.1 La dinamica imprenditoriale in Italia e nelle Marche

Dopo la ripresa nelle nuove iscrizioni osservata nel 2013, nel 2014 vi è stata una sensibile riduzione nel numero delle nuove imprese iscritte alle camere di commercio. A livello nazionale la riduzione complessiva rispetto al 2013 è stata pari a -3,5%. Nelle Marche la riduzione è risultata più accentuata (-6,9%), quasi doppia rispetto alla media nazionale (vedi Figura 1).

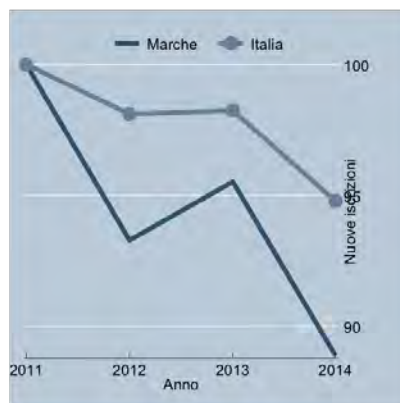
Come noto, l'attivazione complessiva di nuove imprese non segue necessariamente l'andamento congiunturale. Nei paesi con maggiore flessibilità del mercato del lavoro l'attivazione di nuove imprese presenta un andamento anti-ciclico, con aumento nelle situazioni di difficoltà in conseguenza delle minori opportunità di lavoro dipendente (Santarelli e altri, 2009). In Italia l'efficacia degli strumenti di sostegno al reddito per i dipendenti in situazione di difficoltà riduce la quota degli stessi che cerca di far fronte a tali difficoltà attraverso l'attivazione di nuove imprese (necessity entrepreneurship). Per tale ragione, nel caso italiano la nascita di nuove imprese presenta un andamento pro-ciclico. Il calo osservato nel 2014 può pertanto essere messo in relazione alla perdurante situazione di stagnazione, in particolare dei consumi interni, dai quali dipende la domanda per la stragrande maggioranza delle nuove iniziative imprenditoriali.

² Uno dei problemi è costituito dalla presenza di nascite "spurie", relative cioè ad iscrizioni cui non corrisponde una "nuova" impresa, come ad esempio il trasferimento dell'impresa da altra provincia o la trasformazione della forma giuridica. Pur non trattandosi, a rigore, di nuove iniziative questi casi segnalano comunque la "vivacità" imprenditoriale in un territorio. Poiché le iscrizioni derivanti da tali fenomeni rappresentano una quota marginale e relativamente costante del totale, esse non influenzano la dinamica generale del fenomeno.

³ Inoltre, come già notato da Garofoli (1992), i tassi di natalità riferiti allo stock delle imprese esistenti risultano elevati nelle aree che presentano un tessuto economico relativamente povero e, per tale ragione, un ridotto numero di imprese.

⁴ Le forze di lavoro comprendono le persone in età di lavoro che risultano occupate o in cerca di occupazione. Ne sono escluse le persone in età di lavoro che per varie ragioni non lavorano e non cercano lavoro.

⁵ Tale indicatore è quello più frequentemente utilizzato per le comparazioni a livello interazionale.

Figura 1: Nuove iscrizioni al registro delle imprese in Italia e nelle Marche. Indice 2011=100

Fonte: elaborazione su dati Movimprese e ISTAT.

Per tale ragione è maggiormente interessante focalizzare l'attenzione su specifici ambiti settoriali piuttosto che sul fenomeno complessivo.⁶ In relazione alle prospettive di crescita di un territorio assume specifico rilievo l'attivazione di imprese in settori che richiedono elevati contenuti di conoscenza, tacita o esplicita. La 'riproduzione' e l'accumulo di tali conoscenza sono, infatti, fondamentali ai fini della competitività delle imprese. Diversi studi recenti hanno messo in evidenza come sia sempre più difficile associare le imprese ad alto contenuto di conoscenza a specifici settori data la notevole diversità delle imprese all'interno dello stesso settore. Vi possono essere imprese appartenenti a settori 'tradizionali' ma che esprimono un'elevata capacità di innovazione per effetto dell'applicazione di conoscenze tecnologiche e organizzative avanzate. Al contrario vi possono essere imprese classificate nell'ambito dei settori 'high-tech' ma che svolgono attività standardizzate le quali richiedono bassi livelli di conoscenza e qualificazione del capitale umano. E' proprio la qualità del capitale umano impiegato l'elemento che meglio discrimina il livello tecnologico (cioè di conoscenza dei processi produttivi e organizzativi) delle imprese (Baldwin e Gellatly, 1998).

L'assenza di informazioni relative al capitale umano impiegato o ad altri aspetti dell'attività d'impresa rende, però, necessario utilizzare le classificazioni settoriali per individuare le imprese a maggiore contenuto di conoscenza. Con i limiti sopra ricordati, si tratta comunque di una metodologia largamente utilizzata dagli organismi internazionali e dagli uffici statistici nazionali.⁷

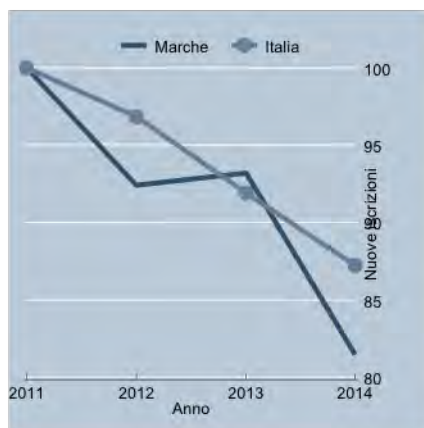
A tale riguardo sono esaminati due aggregati di particolare interesse per la nostra analisi: il manifatturiero e i settori high-tech.

Il settore manifatturiero costituisce un settore strategico per le prospettive di sviluppo di un territorio per diverse ragioni, che la crisi finanziaria iniziata nell'autunno del 2008 ha riproposto all'attenzione dei policy maker.⁸ Il settore manifatturiero è, in tutti i paesi avanzati, il settore

⁶ Anche in termini di politiche per l'attivazione imprenditoriale è largamente condivisa la convinzione che quelle destinate a favorire la nascita di nuove imprese 'tout court', in qualunque settore di attività, siano inefficaci se non controproducenti rispetto all'impatto occupazionale e di produzione del reddito. Le imprese che nascono in settori di attività a domanda stagnante (e prevalentemente locale) non fanno altro che spiazzare attività già esistenti (Fritsch e Mueller, 2008).

⁷ Nel prosieguo dell'analisi ci serviremo delle classificazioni dei settori proposte dall'OECD e adattate dall'ISTAT alla classificazione ATECO.

⁸ Vedi il recente documento della Commissione Europea per il "Rinascimento" dell'industria manifatturiera in

Figura 2: *Iscrizioni nel manifatturiero. Indice 2011=100*

Fonte: elaborazione su dati Movimprese e ISTAT.

determinante nell'interscambio commerciale e quello che determina la competitività dell'intera economia. Essendo il settore maggiormente esposto alla concorrenza internazionale è quello nel quale vi è la maggiore pressione all'efficienza e all'innovazione, pressione che viene ribaltata verso tutti gli altri comparti dell'economia, in particolare nel settore dei servizi alla produzione. Basti considerare che il settore manifatturiero è responsabile di circa il 75% della spesa in R&S. Se poi si considera il settore di destinazione dell'attività di R&S (indipendentemente dal soggetto che la svolge) la percentuale sale all'80%.

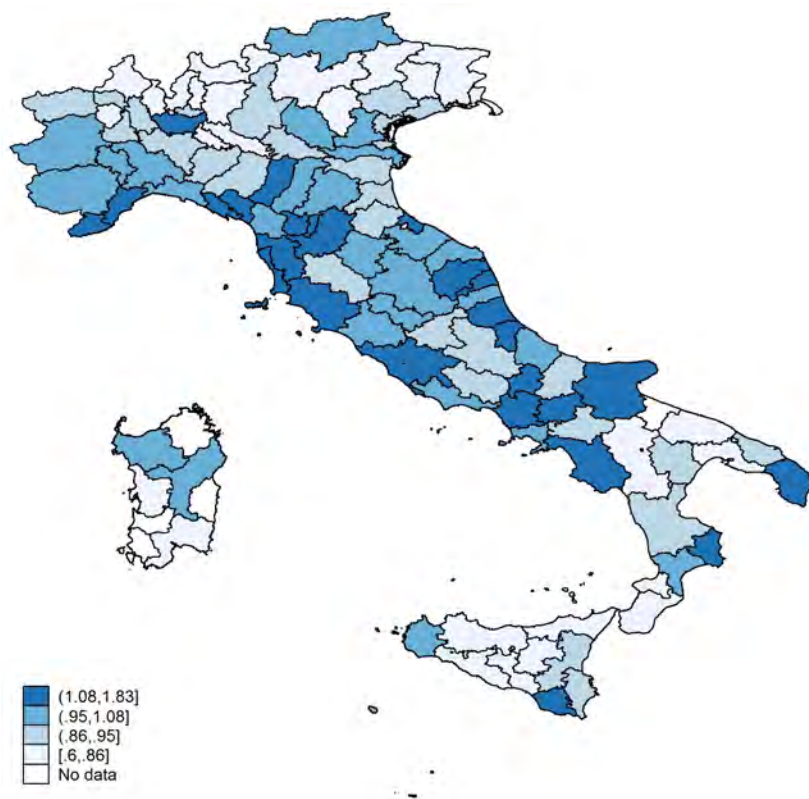
La rilevanza del settore manifatturiero vale per l'Italia nel suo complesso (essendo il secondo paese manifatturiero europeo dopo la Germania) e per le Marche, che continuano a rimanere fra le regioni maggiormente manifatturiere in Italia e in Europa. I processi manifatturieri incorporano importanti componenti di conoscenza tacita (acquisibile nei processi di learning by doing) e di conoscenza esplicita, essendo il settore di destinazione di gran parte dell'attività di ricerca e sviluppo sviluppata all'interno e all'esterno delle imprese. Per queste ragioni i processi di entrata di nuove imprese manifatturiere sono soggetti a barriere maggiori rispetto a quelle di altri settori. Elevati tassi di attivazione nei settori manifatturieri costituiscono un importante segnale della capacità di un territorio di riprodurre specifiche conoscenze produttive e di sostenere gli investimenti materiali e immateriali necessari a metterle in atto.

La situazione di crisi del sistema manifatturiero italiano e regionale ha determinato negli anni passati una continua riduzione dei processi di entrata nel settore. Anche in questo caso nel 2014 la riduzione è stata più accentuata nella regione rispetto alla media nazionale (vedi Figura 2).

Malgrado il peggior andamento congiunturale, le Marche rimangono una regione con elevati tassi di attivazione imprenditoriale, sia per il complesso (vedi Figura 3) sia nel comparto manifatturiero (vedi Figura 4).

I fenomeni di attivazione imprenditoriale presentano, in generale, un'elevata componente di path-dependence. Per tale ragione le differenze nei tassi di natalità imprenditoriale a livello territoriale tendono ad essere relativamente stabili nel tempo (Andersson e Koster, 2011; Fritsch e Mueller, 2007).

Europa.

Figura 3: Tassi di natalità delle imprese sulla popolazione adulta – 2014

Fonte: elaborazione su dati Movimprese e ISTAT.

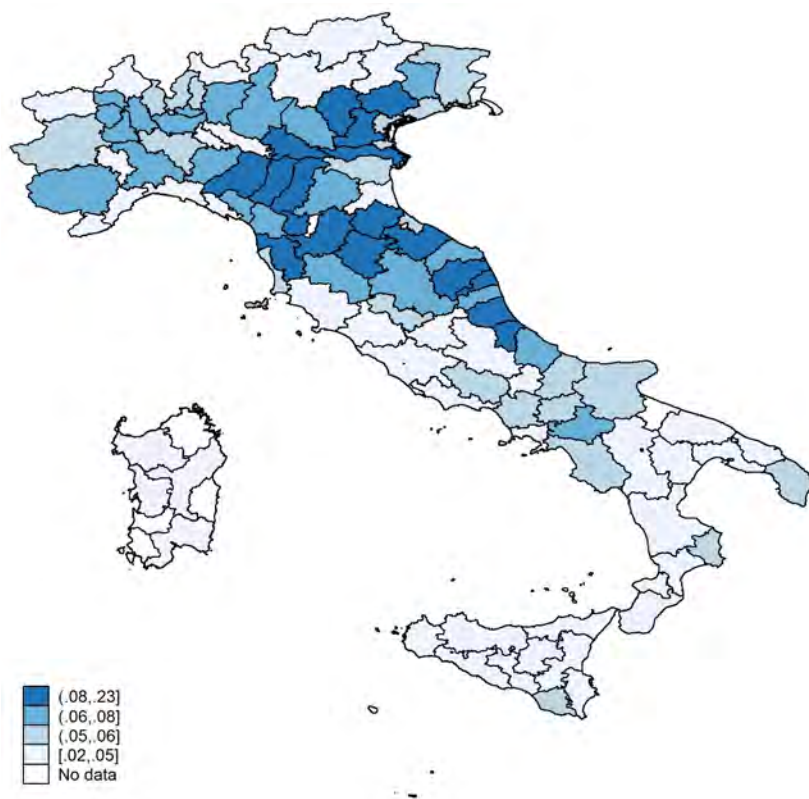
Ciò è ancor più vero nel caso dei settori manifatturieri e, più in generale, nei settori ad alto contenuto di conoscenza, per i quali la presenza di un tessuto produttivo ricco di tali attività è condizione indispensabile per alimentare un elevato flusso di nuove imprese.

Nel 2014 l'andamento delle iscrizioni di nuove imprese nei settori a più alto contenuto di conoscenza (settori high-tech)⁹ ha seguito l'andamento congiunturale generale, con una contrazione nella nascita di nuove imprese rispetto al 2013 (vedi Figura 5). E' però interessante notare che l'andamento negli anni recenti delle iscrizioni di nuove imprese in questi settori è stato molto diverso rispetto al totale. Nel 2012 e 2013 è cresciuta in modo sensibile l'attivazione di nuove imprese in questi settori: malgrado la flessione osservata nel 2014 il livello rimane, nelle Marche, di oltre il 20% superiore a quanto si osservava nel 2011.¹⁰ Inoltre, nel complesso di questi settori (che comprendono sia comparti manifatturieri sia comparti dei servizi) le Marche hanno mostrato negli ultimi anni una vivacità superiore alla media italiana.

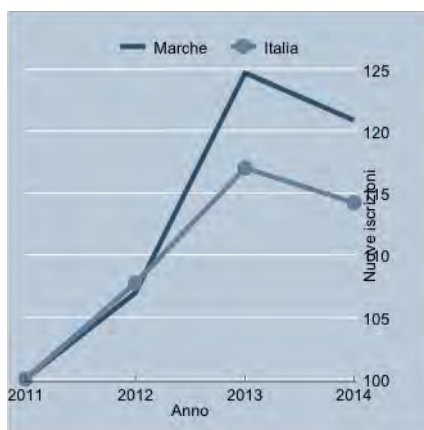
La maggiore vivacità osservata nell'andamento congiunturale trova conferma anche nei dati relativi ai tassi di natalità imprenditoriale rispetto alla popolazione. Tutte le province marchigiane presentano valori superiori alla media ed in alcuni casi fra i più alti a livello nazionale, subito a ridosso dei valori raggiunti nelle grandi aree metropolitane (Milano, Roma, Torino).

⁹ Per un elenco dei codici Ateco compresi in tale aggregato vedi l'Appendice A.

¹⁰ In termini assoluti le nuove iscrizioni in questi settori sono state pari a 920 nel 2011 e 1112 nel 2014.

Figura 4: Tassi di natalità nell'industria manifatturiera sulla popolazione adulta – 2014

Fonte: elaborazione su dati Movimprese e ISTAT.

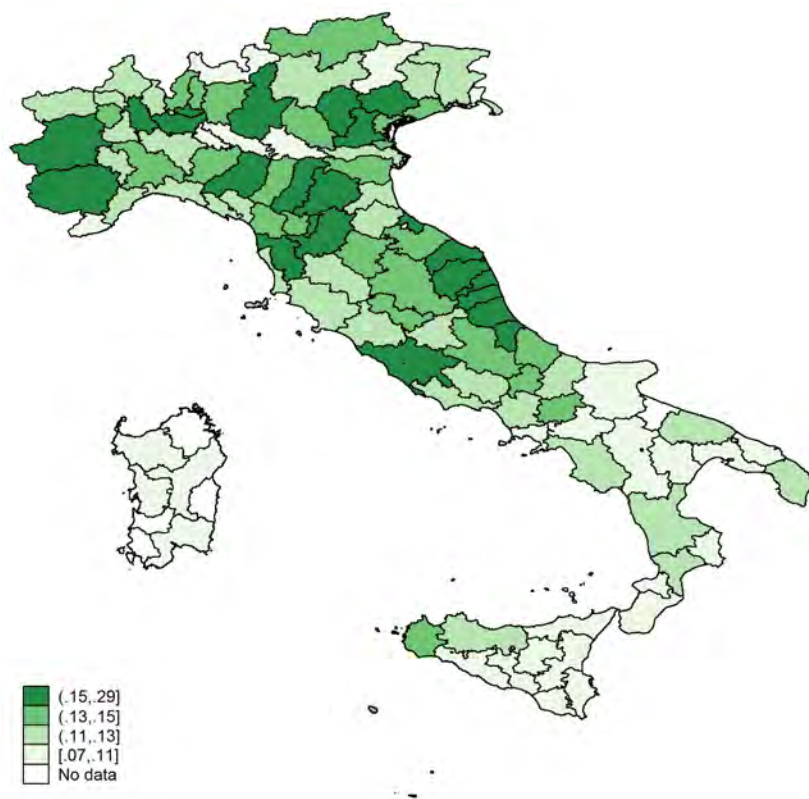
Figura 5: Iscrizioni di nuove imprese nei settori high-tech – Indice 2011=100

Fonte: elaborazione su dati Movimprese e ISTAT.

2.2 L'articolazione settoriale e territoriale delle nuove imprese

Ulteriori informazioni sulla natalità d'impresa nella regione sono stati ottenuti esaminando i dati individuali relativi alle nuove iscrizioni al registro delle imprese.¹¹

¹¹ A differenza dei dati Movimprese, che forniscono aggregati statistici a livello provinciale, le elaborazioni contenute in questa sezione sono basate sugli elenchi completi delle nuove imprese iscritte nelle camere

Figura 6: Tassi di attivazione imprenditoriale nei settori high-tech – 2014

Fonte: elaborazione su dati Movimprese e ISTAT.

Nel 2014 il totale delle nuove iscrizioni presso le camere di commercio regionali è stato pari a 9.330 imprese, con un calo del 6,3% rispetto all'anno precedente. Eliminando i trasferimenti da altre province, il numero di nuove iscrizioni nel 2014 è risultato in calo del 5,9% rispetto al 2013. Come già notato nella precedente sezione, si tratta di un calo superiore a quanto osservato a livello nazionale.

La riduzione nel numero di nuove imprese ha interessato in particolare le *industrie manifatturiere* e le *costruzioni*; valori negativi si registrano anche nel commercio, che rappresenta quasi un terzo delle nuove iscrizioni. Risultano in crescita, invece, le nuove imprese in alcuni comparti dei servizi; in particolare le *attività professionali, scientifiche e tecniche* e i *servizi di informazione e comunicazione* (vedi Tabella 1). Si tratta di settori meno rilevanti da un punto di vista quantitativo ma più importanti per la qualità del capitale umano impiegato e dei servizi offerti.

Il miglioramento nella “qualità” delle nuove imprese è segnalato anche dall'andamento delle iscrizioni per forma giuridica: calano le forme più semplici (ditte individuali, SNC, società semplici) mentre aumentano le società a responsabilità limitata (nelle diverse forme) e le società cooperative.¹²

di commercio della regione Marche. Per ragioni legate alle procedure amministrative di rilevazione delle iscrizioni al registro imprese, i dati ottenuti dalle iscrizioni individuali non hanno una coincidenza perfetta con quelli di Movimprese. Ciò determina piccole discrepanze nei valori relativi ai tassi di crescita.

¹² Con l'emanazione dell'art. 44 del D. L. 22 giugno 2012, n. 83 (Misure urgenti per la crescita del Paese) il legislatore aveva introdotto la società a responsabilità limitata a capitale ridotto (S.r.l.c.r.), che si andava

Tabella 1: *Variazione delle nuove iscrizioni sull'anno precedente per settore e peso sul totale (valori %)*

Settore	2012	2013	2014
Commercio	-3,2	-1,1	-3,6
Costruzioni	-11,6	-3,2	-12,5
Industria manifatturiera	-17,0	-0,1	-13,5
Servizi di alloggio e ristorazione	13,2	-4,2	-6,0
Attività professionali, scientifiche e tecniche	-10,6	-8,8	6,4
Altre attività di servizi	5,4	-9,7	13,6
Noleggio, agenzie di viaggio, ecc.	16,4	13,1	7,4
Attività finanziarie e assicurative	7,4	86,8	-33,6
Servizi di informazione e comunicazione	18,1	-7,0	1,9
Totale	-3,2	-1,0	-5,9

Fonte: Registro imprese.

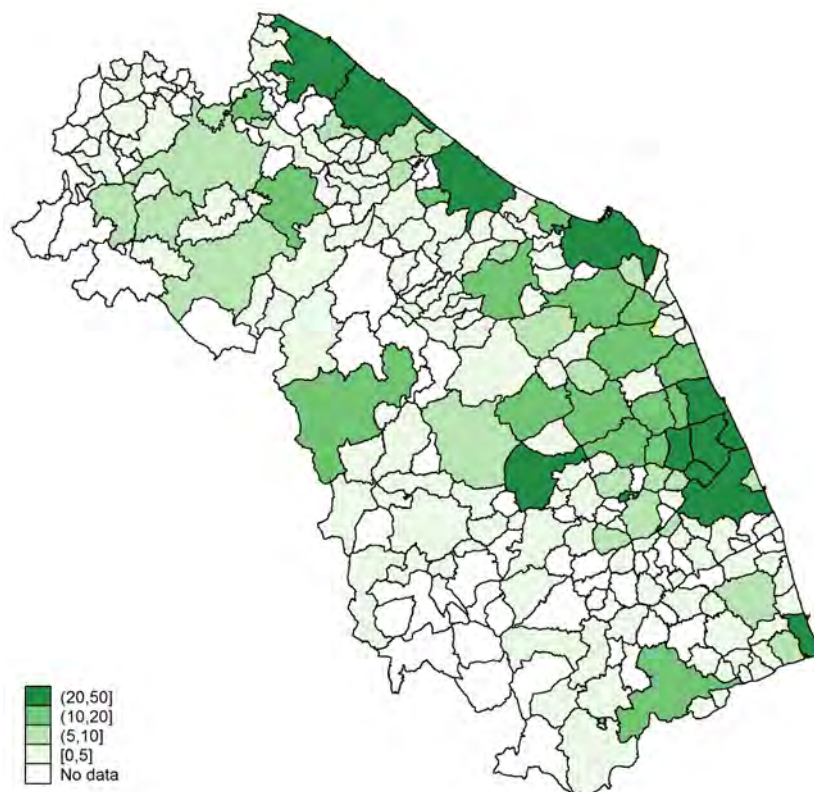
Tabella 2: *Variazione delle nuove iscrizioni sull'anno precedente per forma giuridica e peso sul totale (valori %)*

Forma giuridica	2012	2013	2014	% sul totale 2014
Impresa Individuale	-4,5	1,7	-9,1	63,2
SRL	-4,9	-23,9	9,6	14,1
SRL Semplificata		356,3	77,9	8,8
SRL a Capitale Ridotto		166,7		0,0
SRL Con Unico Socio	-6,8	-9,6	-63,6	1,1
SNC	-8,9	-15,5	-15,6	5,9
SAS	-11,4	-17,9	-19,9	3,2
Società Cooperativa	7,6	-4,9	17,0	1,8
Società Semplice	15,7	-6,2	1,3	0,9
Forme semplici	-5,2	-1,3	-10,0	73,2
SRL e società cooperative	3,7	3,0	5,3	25,8

Fonte: Registro imprese.

Per le ragioni esposte in precedenza, l'analisi dell'attivazione complessiva di nuove imprese appare poco significativa in quanto non discrimina rispetto alla qualità delle nuove iniziative. L'analisi della distribuzione territoriale delle nuove imprese è stata condotta per due aggregati significative: il manifatturiero e le imprese high-tech.

ad affiancare alla società a responsabilità limitata semplificata, già inserita nel nostro ordinamento dalla L. 24 marzo 2012, n. 27. Con l'art. 1 della L. 9 agosto 2013, n. 99 il legislatore ha eliminato dal nostro ordinamento la s.r.l.c.r. L'abrogazione è connessa alle modifiche apportate alla disciplina della s.r.l.s. che può essere ora costituita da qualsiasi persona fisica, a prescindere dal requisito dell'età anagrafica (prima fissato in un'età non superiore a 35 anni). Data la sostanziale equiparazione tra i due modelli il legislatore ha ritenuto opportuno procedere all'eliminazione del modello della s.r.l.c.r.

Figura 7: *Distribuzione delle nuove imprese manifatturiere per comune – 2014*

Fonte: elaborazione su dati Registro Imprese.

La distribuzione delle nuove imprese manifatturiere per comune evidenzia la prevalenza dei principali centri e della costa, oltre alla notevole vivacità dei comuni compresi nel distretto calzaturiero del fermano (Figura 7). Il quadro cambia se consideriamo i tassi di attivazione in funzione della popolazione adulta (Figura 8). Acquistano maggiore rilevanza comuni dell'entroterra mentre perdono di rilevanza alcuni comuni costieri, fra i quali Fermo.

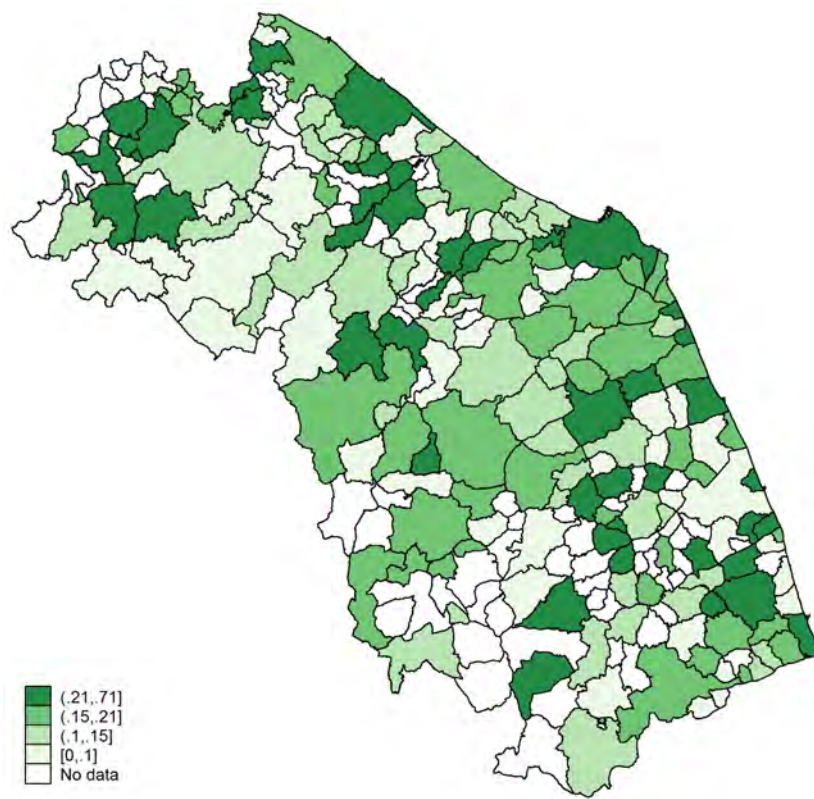
La distribuzione territoriale delle imprese high-tech appare maggiormente concentrata rispetto a quella delle imprese manifatturiere, con la netta prevalenza dei due comuni maggiori (Ancona e Pesaro) e degli altri comuni principali (Figura 9).

In questo caso il distretto calzaturiero del fermano appare fra le aree meno attive, anche in termini assoluti, oltre che come tassi di attivazione sulla popolazione adulta. La vivacità osservata per le imprese manifatturiere è evidentemente legata alla specializzazione dell'area e si estende solo in misura contenuta ad altri settori manifatturieri e ai servizi avanzati.

E' interessante notare che il capoluogo regionale mantiene valori elevati nell'attivazione di nuove imprese, anche quando si tiene conto della popolazione. Tale vivacità imprenditoriale è presente sia quando si considerano i settori high-tech sia quando si considera il manifatturiero.

3 Le start-up innovative

La maggiore vivacità delle Marche nell'avvio di nuove imprese nei settori a più alto contenuto di conoscenza è confermata dai dati riferiti alle start-up innovative, come definite dal DL ottobre

Figura 8: Tassi di attivazione nel manifatturiero (nuove imprese sulla popolazione adulta) – 2014

Fonte: elaborazione su dati Registro Imprese.

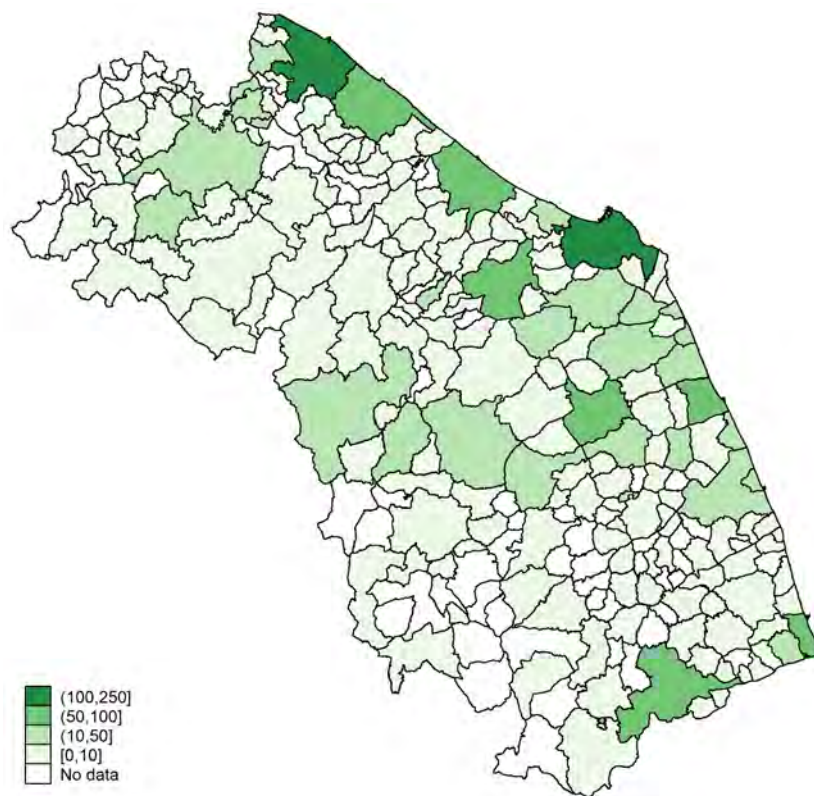
2012 n. 179, e quello degli spin-off universitari.

3.1 Le start-up innovative nelle Marche

Al 31 dicembre 2014 risultavano iscritte come start-up innovative nelle Marche 141 imprese (200 al 30 giugno 2015), pari al 4,8% del totale nazionale. Si tratta di una percentuale superiore al peso della regione sul totale nazionale e che segnala una maggiore vivacità della regione nell'avvio di questa tipologia d'impresa. Tale maggiore vivacità è confermata se consideriamo il tasso di avvio di imprese innovative in relazione alla popolazione; tale tasso è superiore alla media nazionale per tutte le province marchigiane (vedi Figura 11). Esso assume valori elevati in particolare nelle province di Ancona e Macerata. E' interessante notare che la maggiore vivacità di alcune province marchigiane si conferma anche quando si prende in considerazione le nuove iscrizioni relative al 2014 (Figura 12).

Al pari di quanto osservato per le nuove imprese nei settori high-tech, la maggiore vivacità delle Marche rispetto alla media nazionale è da mettere in relazione alla ricchezza e diversità del tessuto manifatturiero presente nella regione e all'attivismo degli atenei regionali e di altri soggetti nel promuovere l'avvio di nuove imprese da parte di giovani con elevati livelli di scolarizzazione.¹³

¹³ Un numero significativo di start-up innovative è costituito da spin-off universitari e da imprese avviate da neo-laureati al fine di valorizzare attività di ricerca svolte nell'ambito del percorso di laurea.

Figura 9: *Distribuzione delle imprese high-tech per comune – 2014*

Fonte: elaborazione su dati Registro Imprese.

Il confronto dei settori di attività delle start-up innovative fra Marche e Italia (Tabella 3) evidenzia una sostanziale similarità nella gerarchia delle stesse (con la netta prevalenza dell'informatica e dei servizi di ricerca e sviluppo) ma anche alcune differenze significative, fra le quali una minore concentrazione settoriale nelle Marche ed una maggiore presenza di attività manifatturiere (Tabella 4). Quest'ultimo va senz'altro interpretato come segnale positivo, della capacità delle nuove iniziative di sfruttare le competenze presenti nel diversificato sistema manifatturiero regionale.

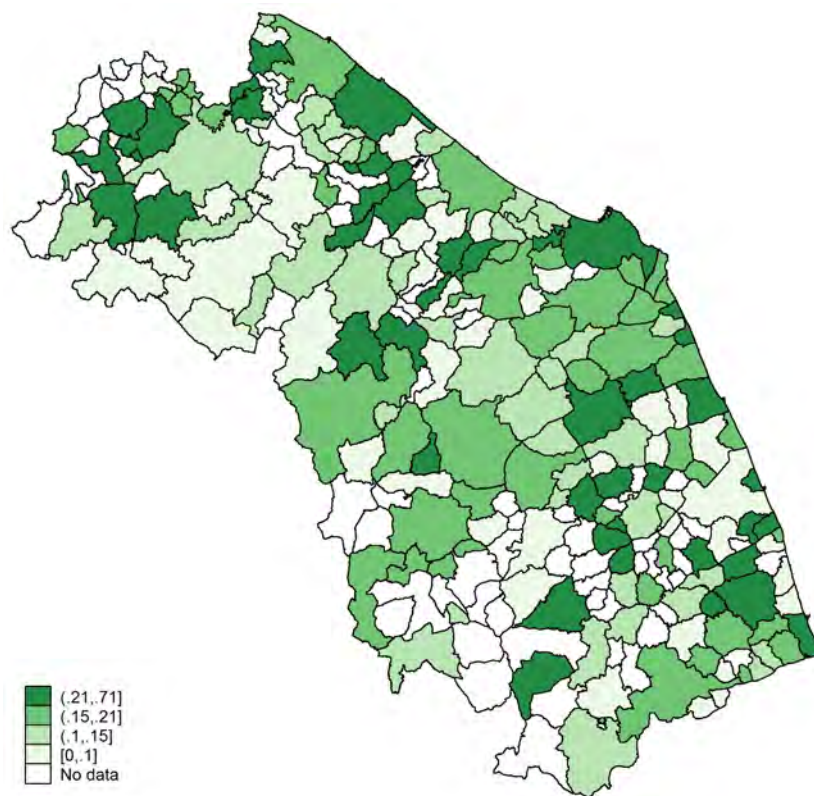
A differenza di quanto osservato per le imprese high-tech in generale, il numero delle iscrizioni al registro delle start-up innovative è cresciuto in modo considerevole fra il 2013 e il 2014 e continua a mostrare un trend fortemente positivo anche nel corso del 2015 (Tabella 5).

Trattandosi di società molto giovani (l'80% non ha superato i due anni di attività) la grande maggioranza ha un volume di ricavi molto contenuti. Delle società per le quali è disponibile il valore della produzione (circa il 50% del totale) i due terzi si collocano nella classe da 0 a 100.000 euro e solo il 2,4% delle società (56) supera il milione di Euro di ricavi.

Com'era da attendersi, il valore dei ricavi delle start-up innovative mostra una relazione positiva con l'età. La percentuale di imprese che superano 1 milione di euro di ricavi cresce dallo 0,6% di quelle con 1 anno di età al 7,6% di quello con 5 anni di attività. Tuttavia vi sono due aspetti che caratterizzano la situazione italiana. Il primo è costituito dall'elevato numero di imprese (circa il 50% del totale) che anche dopo 5 anni di attività rimane al di sotto dei 100.000 Euro di ricavi (Figura 13).¹⁴ L'anomalia non è tanto nella percentuale di imprese

¹⁴ La stessa situazione si osserva per gli spin-off universitari (Iacobucci e altri, 2013).

Figura 10: Tassi di attivazione delle imprese high-tech (nuove imprese sulla popolazione adulta) – 2014

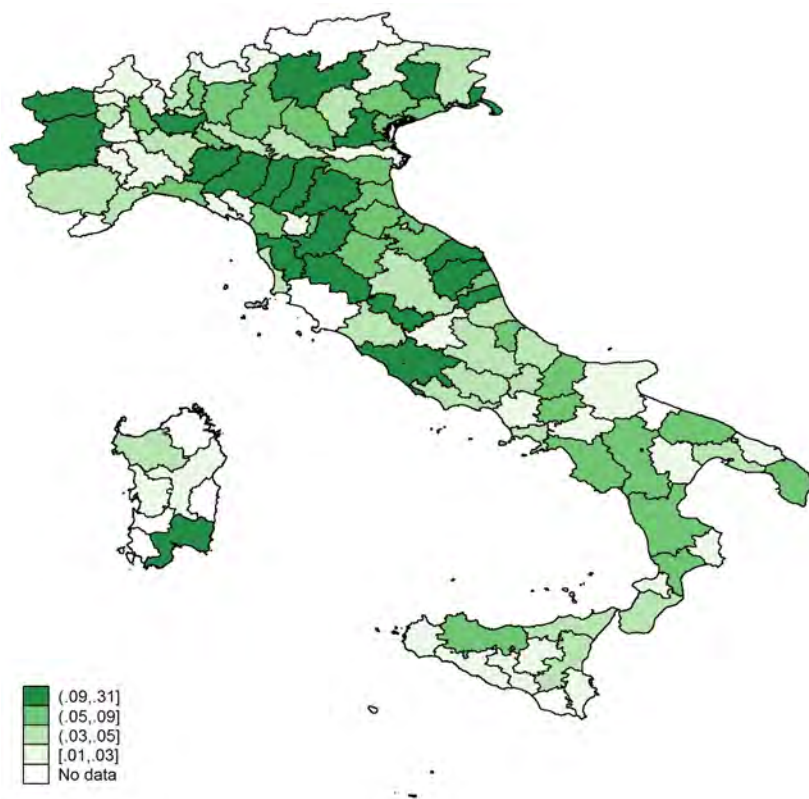


Fonte: elaborazione su dati Registro Imprese.

Tabella 3: Distribuzione delle start-up innovative al 30/06/2015 nelle Marche e nel resto dell'Italia

Attività	Italia/1	%	Marche	%
Produzione di software, consulenza informatica	1.342	30,5	49	24,5
Ricerca scientifica e sviluppo	671	15,2	36	18,0
Attività dei servizi d'informazione e altri servizi	368	8,4	13	6,5
Attività professionali, scientifiche e tecniche	171	3,9	7	3,5
Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica	170	3,9	8	4,0
Attività degli studi di architettura e d'ingegneria	169	3,8	11	5,5
Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature	150	3,4	5	2,5
Attività di direzione aziendale e di consulenza	133	3,0	6	3,0
Commercio	111	2,5		
Fabbricazione di apparecchiature elettriche	93	2,1	9	4,5
Primi 10 settori	3.378	76,7	144	72,0
Totale	4.405		200	

Note: /1 Escluse le Marche.

Figura 11: *Start-up innovative per 1000 residenti adulti – totale start-up innovative*

Fonte: elaborazione su dati Registro imprese delle camere di commercio e ISTAT.

Tabella 4: *Distribuzione delle start-up innovative al 30/06/2015 per settore nelle Marche e nel resto dell'Italia*

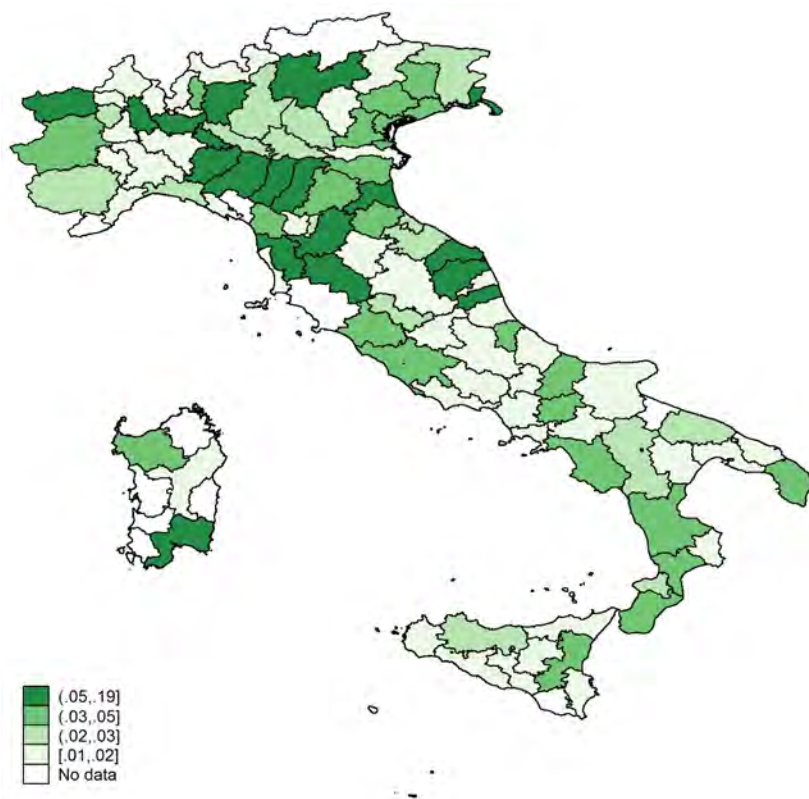
Settore	Italia/1	%	Marche	%
Agricoltura/pesca	10	0,2	3	1,5
Commercio	199	4,5	4	2,0
Industria/artigianato	792	18,1	50	25,0
Servizi	3.357	76,5	143	71,5
Turismo	29	0,7		0,0
Totale	4.387	100,0	200	100,0

Note: /1 Escluse le Marche.

che non cresce, fisiologica trattandosi di imprese innovative, quanto del fatto che continuano a rimanere attive. La seconda caratteristica è costituita dall'esiguo numero di imprese che riescono a conseguire livelli elevati di ricavi in pochi anni.

La performance di crescita delle start-up innovative marchigiane presenta caratteri simili a quelli osservati a livello nazionale (Figura 14).

La somma complessiva del valore della produzione per le 102 imprese per le quali è disponibile il bilancio 2014 è pari a 18,1 milioni di Euro, per una media ad imprese di 177 mila euro. Come

Figura 12: *Start-up innovative per 1000 residenti adulti – start-up iscritte nel 2014*

Fonte: elaborazione su dati Registro imprese delle camere di commercio e ISTAT.

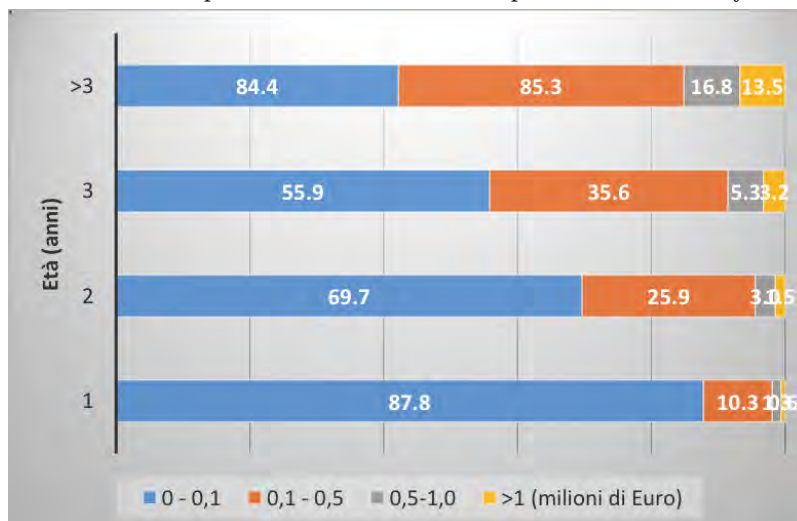
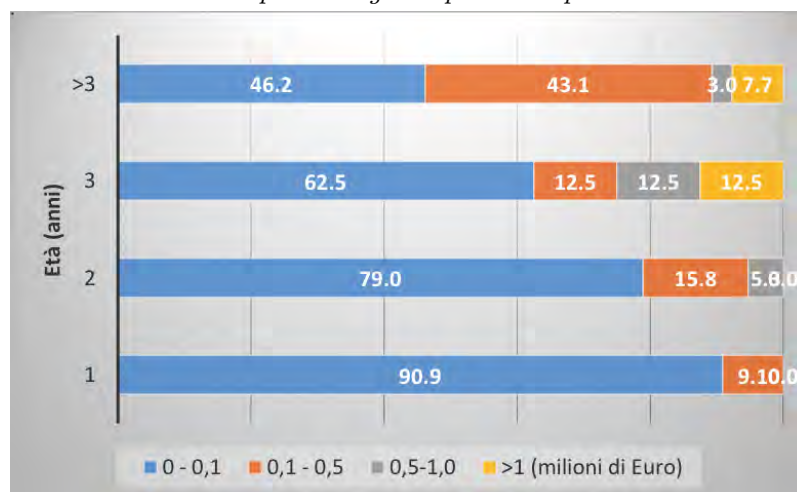
Tabella 5: *Start-up innovative in Italia per anno di inizio attività e anno di iscrizione al registro delle imprese innovative*

Anno di inizio attività'	Anno di iscrizione al registro delle start-up innovative				Totale
	2012	2013	2014	2015 /1	
2009		16	2		18
2010	2	104	28	5	139
2011		194	50	18	262
2012	5	309	102	54	470
2013		649	251	115	1.015
2014		1	1.223	262	1.486
2015		2	5	1208	1.215
Totale	7	1.275	1.661	1.662	4.605

Note: /1 Dall' 01/01 al 30/06.

era da attendersi la distribuzione dei ricavi per impresa è fortemente concentrata in alcune imprese.

La classifica delle start-up innovative con oltre 100.000 euro di ricavi nel 2014 è fornita nella Tabella 6. In molti casi la performance di crescita è rilevante, anche se bisogna considerare che

Figura 13: *Distribuzione delle imprese innovative italiane per età e classe di fatturato (2.364 imprese)***Figura 14:** *Distribuzione delle start-up marchigiane per età e per classi di ricavi 2014 (103 imprese)*

i valori di partenza sono in qualche caso relativamente limitati. Più interessante è misurare la performance tenendo conto dell'incremento assoluto dei ricavi piuttosto che di quello percentuale.

Il valore assoluto dei ricavi generati dalle start-up innovative può apparire contenuto: simile nel suo complesso a quello di una media impresa manifatturiera. A tale riguardo va considerato che l'impatto di queste imprese nel contesto locale va valutato considerando diversi aspetti di tipo qualitativo e le loro conseguenze di lungo periodo (Iacobucci e Micozzi, 2015). Fra gli aspetti qualitativi, uno dei maggiori è costituito dall'elevato numero di giovani con elevati livelli di scolarizzazione che sono coinvolti nell'avvio delle nuove imprese. Indipendentemente dalla performance di queste imprese, studi condotti sulle carriere di questi imprenditori hanno dimostrato che essi hanno una probabilità otto volte superiore alla media di iniziare una nuova attività imprenditoriale (diventando in questo modo imprenditori 'seriali').

Il secondo aspetto da valutare con riferimento all'impatto delle start-up innovative è costituito

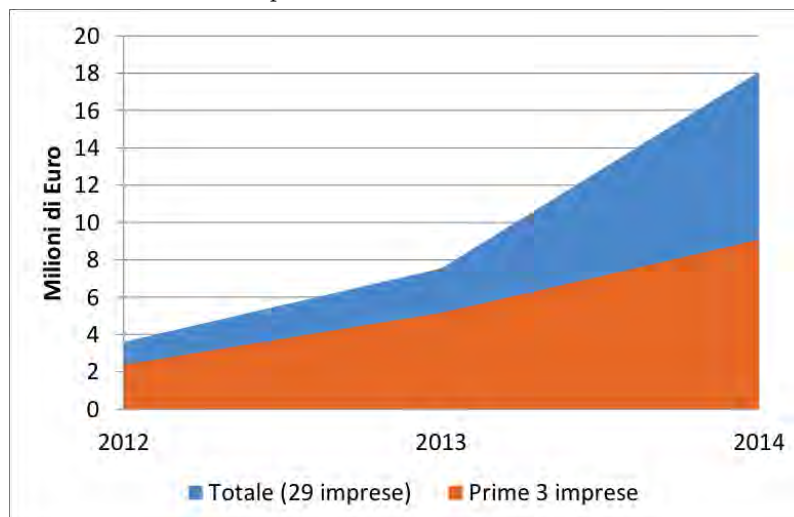
Tabella 6: *Start-up innovative delle Marche con oltre 100.000 Euro di ricavi nel 2014*

Ragione sociale	Ricavi 2014 (migliaia di Euro)	Ricavi 2013 (migliaia di Euro)	Variazione ricavi 2014/2013 %	Risultato netto 2014 (migliaia di Euro)
CIVITANAVI SYSTEMS SRL	3.764	1.563	140,8	67
COLOR SYSTEM SRL	3.67	1.9	93,2	8
L.M.D. GROUP SRL	1.646	1.698	-3,1	2
KUBEDESIGN SRL	987			28
MC2 SRL	867			3
EVOLVEA SRL	793	175	353,4	14
MECHATRONICS AUTOM. RESEARCH. TECH. SRL	757	137	452,7	54
SYNBIOFOOD SRL	498	73	580,9	7
HYPERLEAN SRL	410	233	75,7	8
BAX SRL	400	293	36,2	0
I.PROCESS SRL	309	69	350,7	50
MIND X UP SRL	241	38	533,0	3
NOBODY SRL	237	53	349,1	33
SSG SRL	216	209	3,4	1
MADISOFT SRL	211			-12
NADIRYACHTS & COMPONENTS SRL	165			1
H.O.R.T. S.C. A R.L.	157	126	24,6	4
COSMETIC LAB SRL	149			-5
KEY GO SRL	148			-3
AM MICROSYSTEMS SRL	145			5
HABITEKO SRL	121	16	637,4	1
NOW - NOT ONLY WAVES SRL	113	65	73,9	2
NETCOADV SRL	110			2
BIT LOUNGE SRL	103	99	4,0	2

dalla stimolo che esse determinano all'offerta di servizi avanzati, che possono risultare utili per l'intero sistema locale. Fra questi servizi vi sono quelli specificamente destinati al sostegno delle start-up (come incubatori o operatori finanziari) o servizi destinati a favorire i processi innovativi (come quelli di supporto alla protezione e valorizzazione della proprietà intellettuale). Lo sviluppo di questi servizi a livello locale (soprattutto in un ambito periferico come le Marche) necessita il raggiungimento di soglie critiche dal lato della domanda: per tale ragione è importante che continui ad alimentarsi il flusso di nuove start-up innovative.

Considerando le imprese per le quali è disponibile la sequenza degli ultimi tre anni di bilanci (20 imprese) la performance di crescita appare soddisfacente. I ricavi complessivi sono quasi raddoppiati ogni anno, passando dai 3,5 milioni di Euro del 2012 ai 12,3 del 2014. Tuttavia, la distribuzione dei ricavi è molto concentrata: le prime 3 imprese hanno rappresentato negli anni una quota di quasi i tre quarti del totale dei ricavi.

Le caratteristiche del team imprenditoriale e la necessità di usufruire dei servizi sopra

Figura 15: Ricavi somma delle start-up innovative con continuità di bilanci 2012-2014 (29 imprese)

menzionati determinano una 'geografia' delle start-up innovative diversa da quella consolidatasi nella regione per le attività manifatturiere. Le start-up innovative tendono a localizzarsi nei maggiori centri urbani e a ridosso degli atenei, dai quali originano la gran parte dei team imprenditoriali (Figura 16). Il comune con il maggior numero di start-up innovative è Ancona, seguito da Jesi e Fabriano. Seguono, quindi, Pesaro, Macerata, Camerino e Ascoli Piceno. La preminenza della provincia di Ancona come localizzazione delle start-up innovative è da ricondurre alla presenza dell'Università Politecnica delle Marche e alla presenza di una serie di iniziative specificamente dedicate al sostegno di queste imprese (ad Ancona e Jesi sono presenti i due incubatori certificati della regione).

La Figura 17 evidenzia il totale del valore della produzione per comune, calcolato per le 103 start-up innovative per le quali è disponibile il bilancio 2014 (il cui valore complessivo è di circa 18 milioni di Euro). La distribuzione risente della notevole dispersione del valore della produzione per singola start-up. Tuttavia, si conferma la rilevanza di Ancona e della sua provincia nel concentrare l'attività delle start-up innovative.

3.2 Indagine sulle start-up innovative

L'indagine si basa su un questionario inviato a tutte le start-up innovative delle Marche, risultanti alla fine del 2014.¹⁵

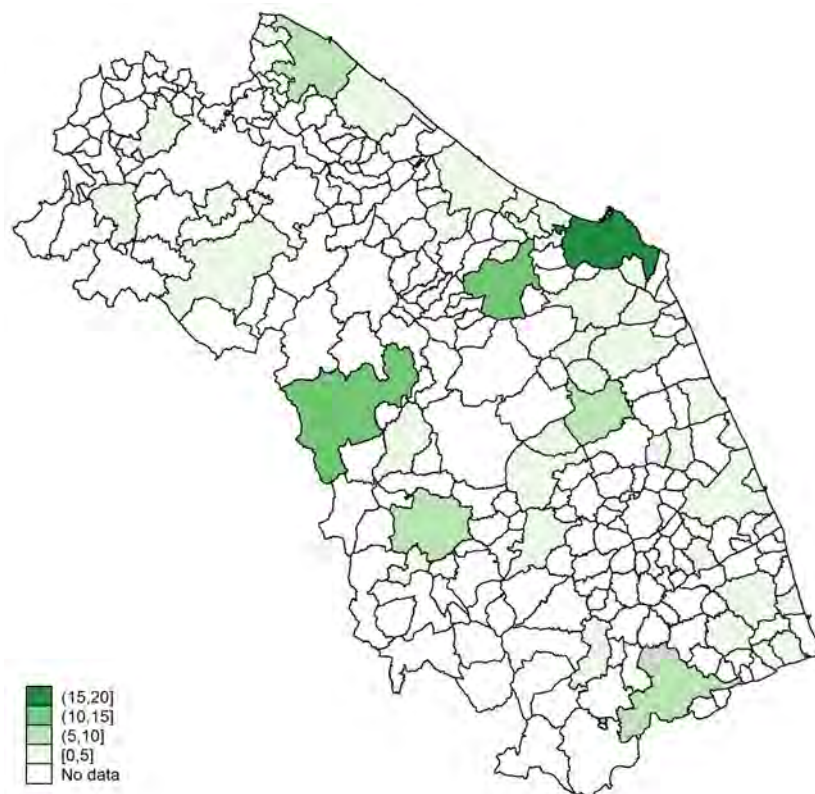
Il questionario, composto da 76 domande, indaga differenti aspetti quali: dati sull'intervistato, l'attività dell'impresa, la pianificazione dell'attività, il team imprenditoriale, le relazioni interorganizzative, gli aspetti finanziari, l'accesso ai servizi pre e post costituzione.

Al questionario hanno risposto 30 imprese corrispondenti al 23% del campione.

Identikit dello start-upper

Il campione dei rispondenti è costituito da 4 donne e 26 uomini con una età media di 38 anni. Il 60% degli start-upper ha almeno una laurea magistrale e 6 di loro hanno conseguito

¹⁵ 133 start-up innovative iscritte nella sezione speciale della Camera di Commercio.

Figura 16: *Start-up innovative per comune*

Fonte: elaborazione su dati Registro Imprese.

Tabella 7: *Start-upper intervistati per titolo di studio e sesso*

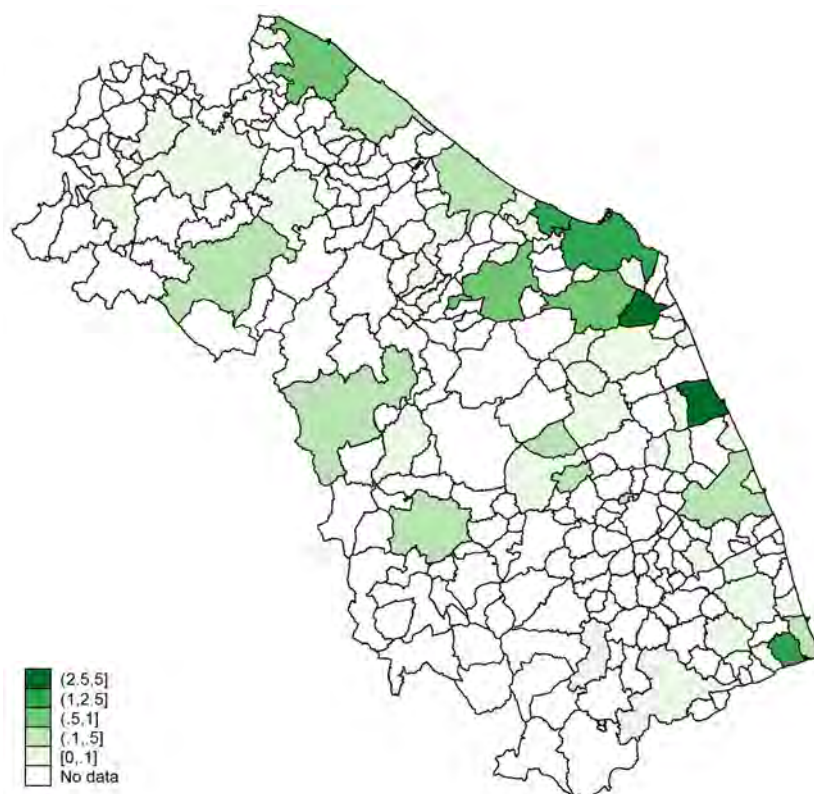
Titolo di studio	Sesso	
	Femmina	Maschio
Dottorato di ricerca	1	5
Laurea Magistrale		11
Laurea Triennale		1
Master/Scuola di Specializzazione	1	4
Maturità	1	5
Licenza media	1	

un dottorato di ricerca. La tabella che segue mostra il grado d'istruzione degli start-upper suddivisi per genere.

Questo dato è in linea con la media nazionale¹⁶ i fondatori di startup in Italia hanno un'età prevalente compresa fra i 30 e i 49 anni (il 66%), osservando il livello di formazione accademica, il 33,5% dei nuovi imprenditori ha concluso un lungo percorso di studi con una laurea di secondo livello. Il 32,9% ha conseguito un master ed è presente anche una nicchia di PhD

¹⁶ Indagine "La voce delle startup" (Italia Startup, si veda: <http://www.ilsole24ore.com/articlegallery/notizie/2015/startup-italia/index.shtml>).

Figura 17: Totale valore della produzione delle start-up innovative per comune (2014). Valori in milioni di euro.



Fonte: elaborazione su dati Registro Imprese.

(5,2% dei founder), un aspetto fortemente differenziante rispetto allo stereotipo che vorrebbe lo start-upper molto giovane.

Malgrado la non giovane età, solo nel 30% del campione, lo start-upper ha avuto una esperienza lavorativa in un settore simile o ha avuto una precedente esperienza di avvio di una impresa, mentre solo in 8 casi i fondatori provengono da una famiglia con esperienze imprenditoriali (di questi ultimi solo in un caso si tratta di una donna).

In più del 50% dei casi l'azienda costituisce la principale attività dello start-upper.

11 start-upper si possono definire "portfolio entrepreneur" in quanto sono soci in altre realtà aziendali, svolgendo anche in queste ruoli operativi.

Motivazioni, opportunità e minacce all'avvio di una nuova impresa

La quasi totalità del campione dichiara che la motivazione principale per l'avvio della nuova impresa è stata la possibilità di sviluppare una idea. In 7 casi, anche il migliorare il proprio status economico rappresenta una motivazione forte.

Tra le opportunità che hanno portato lo start-upper a costituire la nuova impresa, la più importante è sicuramente l'attività di studio e di ricerca, ma anche le esperienze di lavoro pregresse. Solo in un caso invece l'opportunità nasce all'interno dell'impresa di famiglia. Il principale ostacolo all'avvio della nuova attività sembra essere costituito dalla mancanza

Tabella 8: *Distribuzione delle star-up per origine dell'idea imprenditoriale (erano possibili più risposte)*

	Numero	%
Attività di ricerca	12	33,34
Idea di un altro componente del gruppo	10	27,77
Attuale lavoro	6	16,67
Precedente lavoro	3	8,33
Altra attività imprenditoriale	3	8,33
Hobby o passatempo	2	5,56
Totale	36	100

di capitali iniziali, mentre solo alcuni start-upper evidenziano la mancanza di competenze manageriali, tecniche e imprenditoriali.

La Tabella 8 riporta i fattori da cui ha avuto origine l'idea imprenditoriale

Attività delle start-up

La maggior parte delle start-up del campione sono nate nel 2013 a seguito del Decreto Legge 179/2012, noto anche come "Decreto Crescita 2.0" convertito dal Parlamento con Legge del 18 dicembre 2012 n. 221 a supporto alla nascita e alla crescita di start-up innovative.

Nella maggior parte dei casi l'azienda è una nuova realtà in linea con il requisito per configurarsi come start-up innovativa.¹⁷ La Tabella 9 evidenzia i settori di appartenenza delle start-up del campione da cui si evince che la maggior parte delle imprese svolge servizi di consulenza avanzati in diversi settori high-tech.

Oltre la metà degli start-upper (17) dichiara di aver sviluppato prodotti o servizi che nessuna altra azienda propone, quindi si tratterebbe di vere e proprie novità.

In 9 casi si è in possesso di uno o più brevetti. La Tabella 10 mostra il numero di brevetti per ogni azienda divisi per tipologia.

Dai dati rilevati emerge che le start-up che brevettano non sempre hanno rapporti di collaborazione con i centri di ricerca e le università o sono incubate presso incubatori di impresa.

Il team imprenditoriale

Il numero medio dei soci alla costituzione è 3,6, superiore alla media di soci presenti nelle nuove imprese. In un caso il numero dei soci è 8 e solo in 7 casi l'azienda è costituita da 2 soci. In quasi 1/3 dei casi ci sono relazioni di parentela tra i soci.

In 4 casi ci sono aziende produttive nella compagine societaria della start-up (con una quota societaria sempre al di sotto del 25%), mentre in un caso vi è una società finanziaria che possiede il 52% del capitale sociale. In 2 casi l'università partecipa al capitale sociale. Nel 23% dei casi la compagine societaria si è modificata.

¹⁷ Non deve essere stata costituita per effetto di una fusione, scissione societaria o a seguito di cessione di azienda o di ramo di azienda.

Tabella 9: *Attività delle start-up (erano possibili più risposte)*

Attività	Numero	%
Servizi/consulenza	15	30
Energia e ambiente	7	14
Elettronica/microelettronica	6	12
Internet	5	10
Bioscienze	4	8
Computer science	4	8
Telecomunicazioni	3	6
Meccanica	2	4
Nanotecnologie	2	4
Aerospaziale	1	2
Moda	1	2
Totale	50	100

Tabella 10: *Numero di brevetti per azienda e tipologia*

	Brevetti nazionali	Brevetti europei	Brevetti internazionali
Impresa 1	1		
Impresa 2	1		
Impresa 3		5	
Impresa 4			1
Impresa 5			1
Impresa 6	1		
Impresa 7	1		
Impresa 8	1	1	1
Impresa 9	1		

Relativamente al fatturato, 9 aziende non hanno ancora fatturato dalla data di costituzione, mentre 19 aziende realizzano già fatturati. Di queste ultime, 6 start-up hanno più di 10 clienti, ma in pochi casi la clientela è estera. In 11 casi, il principale cliente copre almeno un terzo del fatturato, in 5 casi fino a due terzi e in 3 casi oltre i due terzi.

In 9 casi c'era una relazione diretta con il cliente che esisteva prima della costituzione dell'azienda, mentre in 5 casi è stato acquisito tramite un contatto fornito da una terza parte dopo la costituzione dell'impresa (in 3 casi la terza parte è un fornitore, in 1 caso un incubatore e in un altro caso un'associazione di categoria).

Aspetti finanziari

Relativamente ai finanziamenti ottenuti dalla data di costituzione delle start-up intervistate il 73% del campione dichiara di essersi finanziato con il capitale proprio dei soci, e in solo 7 casi hanno provveduto ad un apporto ulteriore di capitale.

Tabella 11: *Servizi di supporto utilizzate dalle start-up innovative (erano previste risposte multiple)*

Servizi utilizzati	Numero	%
TTO (Technology Transfer Office dell'università)	5	6,8
Incubatori/acceleratori d'impresa	16	21,6
Laboratori d'imprenditorialità	2	2,7
Business plan competition	12	16,2
Iniziative di associazioni di categoria	11	14,9
Bandi regionali	16	21,6
Politiche di sostegno per start-up e/o per l'imprenditoria giovanile	12	16,2
Totale	74	100

Nel 20% dei casi si è ricorso a prestiti da istituti di credito e solo in un caso si sono ottenuti finanziamenti attraverso l'equity crowdfunding. Solo in 2 casi le start-up hanno utilizzato il fondo di garanzia locale e in 1 caso quello nazionale.

In un caso si è ceduto il 51% della società ad un'altra impresa raccogliendo 270.000 euro, e nel caso del crowdfunding si è ceduto il 44% del capitale sociale a fronte di una raccolta di 453.000 euro.

Le motivazioni per cui non è stato chiesto un finanziamento bancario sono diverse: in 2 casi il finanziamento richiesto non è stato erogato, in 5 casi non era necessario e in 11 casi è stato solo preso in considerazione ma non finalizzato.

Le ragioni per cui la società non ha utilizzato apporti di capitale di rischio proveniente da soggetti diversi dai soci risiedono principalmente nel fatto che non sono necessari, in alcuni casi (3) c'è stata una negoziazione ma senza esito positivo, in altri casi (3) si ritiene che non ci siano strumenti adeguati e in 2 casi non si conoscono gli strumenti stessi o non sono stati trovati. Nove aziende stanno pensando per il prossimo anno di ricorrere a fonti di finanziamento esterne per un capitale superiore a 100.000 euro.

Servizi a supporto delle start-up innovative pre e post costituzione

La Tabella 11 mostra la frequenza con cui sono stati utilizzati diversi supporti nella fase di avvio della nuova attività. I dati mostrano come vi è un ecosistema dell'imprenditorialità e dell'innovazione che agevola e supporta l'attivazione imprenditoriale.

Il 40% del campione ha seguito o sta seguendo un percorso d'incubazione/accelerazione e la Tabella 12 indica la suddivisione per incubatore/acceleratore e solo in 2 casi da meno di un anno.

Sette start-up svolgono la loro attività all'interno dell'incubatore/acceleratore, cui vengono corrisposte delle fee per usufruire dei servizi di incubazione. Solo in un caso, nello specifico l'impresa incubata presso Energy Research, c'è stata una cessione di quote da parte della start-up. I fattori che hanno influenzato lo start-upper nella scelta dell'incubatore sono riassunti nella Tabella 13.

La Tabella 14 riassume gli elementi che sono stati maggiormente considerati durante il processo di selezione per entrare nell'incubatore

Tabella 12: *Incubatori e start-up*

Incubatore	Numero di start-up
JCube	6
The Hive	4
Energy Research	1
BP CUBE	1

Tabella 13: *Fattori rilevanti nella scelta dell'incubatore (erano possibili più risposte)*

Fattori che hanno influenzato la scelta	Frequenza	%
Vicinanza geografica	8	38,1
Notorietà dell'incubatore/acceleratore	4	19,1
Modello di business dell'incubatore/acceleratore	3	14,3
Competenze interne	3	14,3
Reti di partner	2	9,5
Passa parola	1	4,8
Case history dell'incubatore/acceleratore	0	-
Totale	21	100

Tabella 14: *Fattori che hanno influenzato il processo di selezione per entrare nell'incubatore*

Fattore	Frequenza	%
Innovatività del prodotto/servizio	9	40,9
Team	4	18,2
Modello di business	3	13,6
Mercato di riferimento	2	9,1
Fattibilità economica-finanziaria	2	9,1
Chiara definizione della figura imprenditoriale	1	4,5
Il progetto d'impresa non ha subito un processo di valutazione	1	4,5
Totale	22	100

Il ruolo dell'incubatore

Con riferimento ai servizi tipicamente offerti da un incubatore, l'indagine ha rilevato quali servizi sono offerti direttamente e quali offerti da terzi, quali servizi sono giudicati irrinunciabili e quali sarebbero stati utili anche se non sono stati reperiti. I risultati ottenuti dalle interviste sono stati messi a confronto con i dati di un'indagine di Banca d'Italia ([Auricchio e altri, 2014](#)).

Dall'analisi emerge che i servizi di cui più diffusamente le imprese hanno fruito presso gli

Tabella 15: Servizi offerti dagli incubatori (erano possibili risposte multiple)

Tipologia di servizi	Servizi offerti dall'incubatore e fruiti dall'impresa		Servizi giudicati irrinunciabili		Servizi che sarebbero stati utili ma non sono stati reperiti	
	Italia	Marche	Italia	Marche	Italia	Marche
Spazi	72,2	58,3	33,5	0	1,2	0
Facilities (es: internet, telefono, segreteria)	67,1	33,3	24,8	0	3,7	0
Tutoring e mentoring da parte di esperti	53,4	25	22,4	16,7	8,1	8,3
Networking con le istituzioni di ricerca	36	33,3	6,8	8,3	11,8	0
Assistenza marketing	27,3	33,3	9,9	0	27,3	16,7
Amministrativi	25,5	25	20,5	8,3	14,3	0
Networking con clienti e fornitori	25,5	41,7	10,6	25	29,3	8,3
Accesso fonti di finanziamento di debito	22,4	25	11,8	16,7	12,4	16,7
Supporto gestione proprietà intellettuale	15,5	8,3	12,4	8,3	13,7	0
Networking con le società di consulenza	15,5	33,3	0,6	0	8,7	8,3
Accesso alle fonti di finanziamento equity	14,9	8,3	5,6	0	19,3	33,3
Legali	13,7	16,7	8,7	8,3	14,9	8,3
Recruiting di figure chiave	11,8	8,3	3,1	0	10,6	8,3
Formazione	/	16,7	/	0	/	0

incubatori sono stati di natura prevalentemente logistica: la disponibilità di spazi (nel 58 per cento dei casi), che tuttavia sembrerebbero essere stati utili, ma “non irrinunciabili” e di networking con clienti (42 per cento) che vengono definiti dagli intervistati anche “irrinunciabili”. A seguire altri servizi legati al networking con enti di ricerca e società di consulenza. Mentre i servizi meno utilizzati presso le strutture di incubazione sono stati quelli di *recruitment* di “figure chiave” per l’azienda, quelli di supporto alla brevettazione e quelli connessi con l’accesso a fonti di finanziamento equity (entrambi con una frequenza di 8,3 per cento). Questo quadro e’ molto in linea con i dati rilevati a livello italiano. E’ stato chiesto alle imprese quali servizi sarebbero stati utili durante la fase d’incubazione ma non sono stati reperiti, dai dati emerge chiaramente che l’accesso a fonti di finanziamento equity e’ stato indicato dal piu’ del 30% delle start-up e nella maggior parte dei casi alla domanda “quali aspetti il percorso di incubazione/accelerazione andrebbe migliorato?” la risposta è stata: supporto all’accesso delle fonti di finanziamento equity. Nella Tabella 15 sono stati indicati i servizi durante le fase di incubazione divisi per tipologia in valori percentuali.

In linea generale il 33% delle start-up incubate si ritengono molto soddisfatte del percorso d’incubazione che hanno seguito o stanno seguendo, mentre il 50% si ritiene abbastanza soddisfatto.

4 Il sostegno alle start-up innovative

4.1 Le agevolazioni previste per le start-up innovative

Dal 2012 il Governo è impegnato nella redazione di una normativa organica volta a stimolare e favorire la nascita e la crescita di imprese innovative al alto contenuto di conoscenza. Il Decreto Legge 179/2012, noto anche come “Decreto Crescita 2.0” convertito dal Parlamento con Legge del 18 dicembre 2012 n. 221, prevede nuovi strumenti e misure di vantaggio che incidono sull'intero ciclo di vita dell'azienda, dall'avvio allo sviluppo.

La normativa risulta essere in continua evoluzione. Ad ampliare il quadro normativo a sostegno dell'ecosistema dell'imprenditoria innovativa si sono susseguiti altri interventi normativi (Decreto Legge 28 giugno 2013, n. 76, noto come “Decreto Lavoro”, convertito con Legge del 9 agosto 2013, n. 99; Decreto Legge 24 gennaio 2015, n. 3, noto come “Investment Compact”, convertito con Legge del 24 marzo 2015 n. 33) che hanno mirato ad arricchire l'offerta di strumenti agevolativi.

Di seguito sono riepilogati i principali strumenti di sostegno e di agevolazione.

1. **Costituzione e successive modificazioni mediante modello standard tipizzato con firma digitale:** le startup innovative avranno la possibilità di redigere l'atto costitutivo e le modifiche successive mediante un modello standard tipizzato con la firma elettronica, così da dare la possibilità di creare una società senza ricorrere alla firma del notaio.
2. **Esonero da diritti camerali e imposte di bollo:** le startup innovative non dovranno pagare il diritto annuale dovuto in favore delle Camere di Commercio, nonché i diritti di segreteria e l'imposta di bollo.
3. **Possibilità di creare diritti di voto asimmetrici:** alle startup innovative costituite in forma di s.r.l., è consentita la creazione di categorie di quote dotate di particolari diritti (ad esempio, categorie di quote che non attribuiscono diritti di voto o che ne attribuiscono in misura non proporzionale alla partecipazione); la possibilità di effettuare operazioni sulle proprie quote; di emettere strumenti finanziari partecipativi; di fare un'offerta al pubblico di quote di capitale.
4. **Facilitazioni nel ripianamento delle perdite:** in caso di perdite sistematiche le startup godono di un regime speciale sulla riduzione del capitale sociale, tra cui una moratoria di un anno per il ripianamento delle perdite superiori ad un terzo (il termine è posticipato al secondo esercizio successivo).
5. **Inapplicabilità della disciplina sulle società di comodo:** la startup innovativa non è tenuta ad effettuare il test di operatività per verificare lo status di società non operativa.
6. **Esonero dall'obbligo di apposizione del visto di conformità per compensazione dei crediti IVA** (art. 4, comma 11 novies Investment compact): l'esonero dall'obbligo di apposizione del visto per la compensazione dei crediti IVA fino a 50.000 euro le startup innovative comporta rilevanti benefici in termini di liquidità durante la delicata fase degli investimenti in innovazione.
7. **Disciplina del lavoro tagliata su misura:** la startup innovativa potrà assumere personale con contratti a tempo determinato della durata minima di 6 mesi e massima di 36 mesi e potranno essere rinnovati più volte. Dopo 36 mesi, il contratto potrà essere ulteriormente rinnovato una sola volta, per un massimo di altri 12 mesi, e quindi fino ad arrivare complessivamente a 48 mesi. Questa deroga al diritto del lavoro, rende più flessibile l'ingresso e l'uscita di personale durante la prima fase che tipicamente è caratterizzata da un

alto tasso di rischio d'impresa. Terminata questa prima fase, il rapporto di collaborazione assume la forma di contratto a tempo indeterminato.

8. **Facoltà di remunerare il personale in modo flessibile:** è lasciato alla discrezione della start-up stabilire la quota di remunerazione fissa (fatto salvo un minimo tabellare) e quella variabile che potrebbe essere collegata a specifici obiettivi (es: efficienza o redditività dell'impresa, produttività del lavoratore). Inoltre le start-up possono remunerare il personale, attraverso **strumenti di partecipazione al capitale**. Vale lo stesso principio per la remunerazione dei propri collaboratori attraverso lo strumento delle stock option, e per i fornitori di servizi esterni attraverso schemi di work for equity.
9. **Incentivi fiscali per investimenti in startup innovative provenienti da persone fisiche** (detrazione Irpef del 19%, o del 25% per startup a vocazione sociale e start-up che operano in ambito energetico, fino a un massimo investito pari a 500mila euro) **e giuridiche** (deduzione dall'imponibile Ires del 20%, o del 27% per startup a vocazione sociale e start-up che operano in ambito energetico, fino a un massimo investito pari a 1,8 milioni di euro) per investimenti fatti dal 2013 al 2016, sia per investimenti diretti in startup, sia in caso di investimenti indiretti per il tramite di investitori istituzionali nel capitale di rischio.
10. **Introduzione dell'equity crowdfunding:** l'Italia è stato il primo Paese al mondo ad aver regolamentato il fenomeno con uno strumento normativo dedicato, la cui regolamentazione è stata predisposta dalla Consob. Le startup innovative possono avviare campagne di raccolta di capitale diffuso attraverso portali online autorizzati.
11. **Intervento semplificato, gratuito e diretto per le startup innovative al Fondo di Garanzia per le Piccole e Medie Imprese,** un fondo pubblico che facilita l'accesso semplificato e prioritario al credito attraverso la concessione di garanzie sui prestiti bancari, con una garanzia che copre fino allo 80% del credito erogato dalla banca alle startup innovative, fino a un massimo di 2,5 milioni di euro.
12. **Sostegno ad hoc nel processo di internazionalizzazione delle startup da parte dell'Agenzia ICE:** il supporto riguarda l'assistenza in materia normativa, societaria, fiscale, immobiliare, contrattualistica e creditizia, l'ospitalità a titolo gratuito alle principali fiere e manifestazioni internazionali, e l'attività volta a favorire l'incontro delle startup innovative con investitori potenziali per le fasi di early stage capital e di capitale di espansione. Inoltre è stata introdotta la "Carta Servizi Startup" che dà diritto ad uno sconto del 30% sulle tariffe dei servizi di assistenza erogati dall'Agenzia ICE.
13. **Fail-fast:** deroga alla disciplina del fallimento per le startup innovative così da permettere all'imprenditore di ripartire con un nuovo progetto imprenditoriale in modo più semplice e veloce, affrontando più agevolmente il procedimento liquidatorio. Sul piano culturale, si mira ad aggredire il paradigma, molto radicato, della stigmatizzazione del fallimento.

La disponibilità delle agevolazioni sopra elencate è stata fra i fattori incentivanti l'iscrizione delle start-up innovative alla speciale sezione del registro delle imprese. Di più difficile valutazione è l'impatto di tali provvedimenti nell'incentivare la nascita di nuove imprese e nel sostenerne la crescita. Per tale finalità sembrano essere maggiormente efficaci le iniziative realizzate in ambito locale, specificamente dedicate a far emergere i progetti imprenditoriale e incentivare la costituzione di nuove imprese. Uno degli effetti indiretti, ma altrettanto rilevanti, della normativa sulle start-up innovative è stato quello di stimolare iniziative volte a sostenere tali imprese da parte di soggetti pubblici e privati. Come già ricordato, nelle Marche tali iniziative sono state numerose e nel complesso efficaci nelle fasi di raccolta delle idee imprenditoriali

(scouting) e di traduzione in progetti d'impresa (start-up). Fra le iniziative destinate a sostenere lo sviluppo delle start-up innovative, uno dei principali è costituito dagli incubatori, la cui funzione principale è quella di selezionare le imprese con maggiori potenzialità di crescita ed offrire loro una serie di servizi finalizzati ad accelerarne lo sviluppo. Fra questi servizi vi è anche quello della localizzazione in uno stesso luogo al fine di stimolare la collaborazione e lo scambio di conoscenza fra le start-up innovative.

4.2 Ulteriori misure a favore dell'ecosistema dell'innovazione

In aggiunta a quanto disposto dal Decreto Crescita 2.0, il Ministero dello Sviluppo Economico è impegnato in altri programmi di sostegno all'ecosistema dell'innovazione.

In collaborazione con il Ministero degli Affari Esteri, del Ministero dell'Interno e del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, è stata di recente avviata una politica dei visti rivolta agli imprenditori extra-UE, quale leva strategica per attrarre e trattenere nel nostro Paese capitale umano altamente qualificato attraverso il programma **Italia Startup Visa**. Questo programma lanciato nel giugno 2014, ha introdotto un meccanismo rapido, centralizzato e leggero sul piano burocratico per la concessione dei visti di ingresso per lavoro autonomo a richiedenti che intendono avviare una startup innovativa nel nostro Paese. A dicembre 2014, il modello di Italia Startup Visa, è stato esteso anche ai cittadini extra-UE che già sono in Italia in possesso di un regolare permesso di soggiorno e intendono permanere anche dopo la scadenza per avviare una startup innovativa, creando così un nuovo programma: **Italia Startup Hub**.

In collaborazione con il Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca, nel 2013 è stato avviato in alcune università italiane delle Regioni Convergenza un progetto pilota per la costituzione di **Contamination Lab**, luoghi di contaminazione interdisciplinare che promuovono la cultura dell'imprenditorialità, dell'innovazione e nuovi modelli di apprendimento. Il progetto si è esteso anche ad altre università Italiane. Nelle Marche è nato il c Lab Univpm, promosso dall'Università Politecnica delle Marche.

Infine, startup e PMI innovative possono beneficiare di ulteriori due importanti misure a favore dell'innovazione tecnologica:

Credito d'imposta Ricerca e Sviluppo: la Legge di Stabilità 2015 (art. 1, comma 35) ha riscritto la disciplina del credito d'imposta per investimenti in ricerca e sviluppo. Il credito d'imposta è riconosciuto a favore delle imprese che investono in attività di ricerca e sviluppo, fino ad un importo massimo annuale di 5 milioni di euro per ciascun beneficiario. Il credito è nella misura del 25% dell'incrementale maturato sulla media delle spese in R&S sostenute negli ultimi 3 anni, per spese dell'importo minimo di 30.000 euro. Il beneficio fiscale raggiunge il 50% per gli investimenti in ricerca e sviluppo relativi a: assunzione di personale altamente qualificato; oppure costi della ricerca "extra muros", cioè svolta in collaborazione con università ed enti o organismi di ricerca e con altre imprese, come le startup innovative.

Patent Box: la Legge di Stabilità 2015 (art. 1, commi 37-45) ha introdotto per la prima volta nel nostro ordinamento delle agevolazioni fiscali sui redditi derivanti dallo sfruttamento della proprietà intellettuale. Il "Patent Box", consente in via opzionale, a partire dal 2015, alle imprese di escludere dalla tassazione il 50% del reddito derivante dallo sfruttamento commerciale dei beni immateriali (opere dell'ingegno, brevetti industriali, marchi d'impresa).

Tabella 16: *Progetti pervenuti e ammessi al finanziamento a valere sul bando Smart & Start*

	Progetti pervenuti	Progetti ammessi al finanziamento
Centro Nord	565	105
Sud	312	34
Cratere Sismico Acquilano	30	2
Totale	907	141 /1
Totale finanziamenti richiesti	500	71,6 /2

Note:

/1 Le richieste non accolte sono 329, tutte le altre sono in valutazione.

/2 Di cui 51,9 al Centro-Nord, 18,9 al Sud e 0,76 al Cratere aquilano.

Oltre altri strumenti fin qui elencati, sono meritevoli di menzione due progetti gestiti da Invitalia.

Smart & Start: nel 2014, il Mise, ha esteso a tutto il territorio nazionale le agevolazioni di Smart & Start¹⁸, con il bando Smart & Start 2.0 dal 16 febbraio 2015 è possibile presentare la domanda. Essendo una misura a sportello, le domande sono valutate in base all'ordine di arrivo e non ci sono graduatorie. La dotazione finanziaria è di circa 200 milioni di euro¹⁹, le agevolazioni saranno concesse fino a esaurimento dei fondi.

E' rivolto alle start-up innovative di piccola dimensione già iscritte alla sezione speciale del Registro delle Imprese o a team di persone fisiche che intendono costituire una start-up innovativa in Italia, anche se residenti all'estero o di nazionalità straniera. Oltre ad agevolazioni di tipo finanziarie, il bando prevede delle agevolazioni di tipo reali: le start-up costituite da meno di 12 mesi beneficiano di servizi di tutoring tecnico-gestionale.

Alla data del 31 Agosto 2015, erano state registrate 907 richieste, suddivise come mostrato nella Tabella 16.

Notes

Su base regionale la Campania e la Lombardia, rispettivamente con 137 e 132 domande, hanno il primato di numero di domande. Le domande provengono principalmente dal settore digital (61%), in gran parte social network e cloud computing; seguono materiali innovativi, life sciences, turismo e beni culturali, smart cities, bioagroalimentare.

Brevetti +: sulla scia di Brevetti +, "Brevetti+ 2" è l'incentivo per valorizzare i brevetti più attuali e i progetti più qualificati che derivano dai risultati della ricerca pubblica e privata. Le agevolazioni sono destinati alle imprese, anche appena costituite, con sede legale e operativa in Italia, che possiedono almeno uno dei seguenti requisiti:

- sono titolari o licenziatari di un brevetto rilasciato successivamente al 1 gennaio 2013;
- hanno depositato una domanda di brevetto successivamente al 1 gennaio 2013;

¹⁸ Una misura a sportello per le regioni del Mezzogiorno che mira a sostenere la nascita e la crescita delle start-up innovative ad alto contenuto tecnologico, per stimolare una nuova cultura imprenditoriale legata all'economia digitale, per valorizzare i risultati della ricerca scientifica. Il primo bando aveva finanziato 442 imprese del Mezzogiorno, per un totale di 75,4 milioni.

¹⁹ 200 milioni a tasso zero e payback period di 8 anni per finanziare il 70% (80% se compagine societaria conta per la maggioranza personale altamente qualificato e donne; 20% a fondo perduto se la startup è localizzata in regione convergenza) di piani d'investimento compresi tra 100.000 e 1,5 milioni realizzati da startup innovative localizzate su tutto il territorio nazionale.

- sono in possesso di una opzione d'uso o di un accordo preliminare di acquisto o di acquisizione in licenza di un brevetto rilasciato successivamente al 1 gennaio 2013;
- sono spin-off accademici costituiti da meno di 12 mesi e titolari di un brevetto concesso successivamente al 1 gennaio 2012.

Le agevolazioni prevedono un contributo a fondo perduto fino a un massimo di 140.000 euro che non può superare l'80% dei costi ammissibili. Per gli spin-off accademici le agevolazioni possono arrivare al 100% dei costi ammissibili. La domanda per richiedere le agevolazioni può essere presentata esclusivamente online dal 6 ottobre 2015.

4.3 Il sostegno alle start-up innovative nelle Marche

Nel panorama regionale, in attesa dell'uscita dei prossimi bandi, previsti per il primo trimestre del 2016, gli strumenti di sostegno alla nascita e allo sviluppo delle start up innovative vengono elencati di seguito.

Fondo sviluppo e coesione: contributi a fondo perduto per le start up innovative (Scadenza presentazione domande: 31/12/2017).

La Regione Marche, con DD.GG.RR.426-427/2012, ha approvato le disposizioni attuative relative al Fondo Sviluppo e Coesione (FSC) 2000/06-2007/13, che prevede aiuti mirati alla creazione di nuove unità produttive, allo sviluppo di quelle esistenti, a progetti di sviluppo sperimentale e alla creazione e sviluppo di nuove imprese innovative nel territorio marchigiano. Beneficiari della misura sono le micro, piccole e medie imprese con unità produttiva sede dell'investimento nella Regione Marche. I progetti imprenditoriali dovranno essere finalizzati a stimolare processi di sviluppo e di creazione di occupazione all'interno dell'azienda, pertanto si dovrà prevedere un incremento occupazionale secondo il rapporto 1 unità per 150.000 euro di investimento. Sono agevolabili le iniziative imprenditoriali volte alla nascita e sviluppo di start up innovative che prevedono spese ammissibili per un importo complessivo compreso tra 150.000 e 450.000 euro. Il contributo risulta essere a fondo perduto nella misura del 50% dei costi totali ammissibili.²⁰

Ad oggi il bando è ancora aperto per i comuni in area ADP (AREA Fabrianese, dello Jesino, dell'entroterra pesarese e maceratese) mentre è stato chiuso il 10/1/2014 per gli altri comuni della regione.

FSC Marche - fondo sviluppo e coesione "interventi per l'incremento e la stabilizzazione dell'occupazione attraverso la ricerca, la creazione lo sviluppo di unità produttive e le start up innovative" (scadenza: 31-12-2017)

La Regione Marche offre interventi per **l'incremento e la stabilizzazione dell'occupazione** attraverso la ricerca, la creazione lo sviluppo di unità produttive e le start up innovative.

Gli interventi prevedono **aiuti mirati** alla creazione di nuove unità produttive, allo sviluppo di quelle esistenti, a progetti di sviluppo sperimentale e alle start up innovative, con ricadute significative sull'occupazione e sullo sviluppo e coesione sociale del territorio nel suo complesso. Possono beneficiare degli interventi agevolativi le micro, piccole e medie imprese industriali artigiane e dei servizi alla produzione.

²⁰ Costi per investimenti materiali e immateriali necessari per l'avvio dell'iniziativa innovativa; costi d'avvio e di funzionamento della nuova impresa innovativa; costi per servizi di consulenza in relazione al piano di sviluppo aziendale; costi per personale e collaboratori a progetto.

4.4 Incubatori e acceleratori

Anche nel caso degli incubatori, oltre che delle start-up innovative, le Marche hanno reagito con prontezza agli stimoli provenienti dal nuovo contesto economico e normativo. Attualmente operano nelle Marche diversi incubatori d'impresa. Alcuni sono di iniziativa e gestione privata; altri sono sorti con il sostegno di enti e istituzioni locali. Due di questi incubatori, JCube con sede a Jesi e The Hive con sede ad Ancona, risultano incubatori certificati dal Ministero dello sviluppo economico, in quanto posseggono i requisiti previsti dallo stesso ministero. I requisiti affinché un incubatore possa ottenere la certificazione sono i seguenti:

- una società di capitali, costituita anche in forma cooperativa, di diritto italiano ovvero una Societas Europaea, residente in Italia ai sensi dell'articolo 73 del D.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917, che offre servizi per sostenere la nascita e lo sviluppo di start-up innovative ...;
- dispone di strutture, anche immobiliari, adeguate ad accogliere start-up innovative, quali spazi riservati per poter installare attrezzature di prova, test, verifica o ricerca;
- dispone di attrezzature adeguate all'attività delle start-up innovative, quali sistemi di accesso in banda ultralarga alla rete internet, sale riunioni, macchinari per test, prove o prototipi;
- è amministrato o diretto da persone di riconosciuta competenza in materia di impresa e innovazione e ha a disposizione una struttura tecnica e di consulenza manageriale permanente;
- ha regolari rapporti di collaborazione con università, centri di ricerca, istituzioni pubbliche e partner finanziari che svolgono attività e progetti collegati a start-up innovative;
- ha adeguata e comprovata esperienza nell'attività di sostegno a start-up innovative.

Per gli incubatori certificati è istituita una apposita sezione speciale del registro delle imprese a cui l'incubatore certificato deve essere iscritto al fine di poter beneficiare della relativa disciplina di sostegno.

JCube nasce nel 2012 ed è stato il primo incubatore d'impresa attivo nella regione Marche ed il primo a conseguire lo standard di incubatore certificato nella regione Marche e nel centro Italia. È stato riconosciuto dalla Regione Marche come Centro di Trasferimento Tecnologico.

JCube è nato dalla Partnership tra il Gruppo Maccaferri, Università Politecnica delle Marche e Comune di Jesi. La sua mission è quella di supportare lo sviluppo di nuove startup, offrendo servizi d'accompagnamento e tutoraggio, fornendo spazi attrezzati e competenze qualificate e favorendo la crescita di un ecosistema dell'innovazione. Grazie agli accordi stretti con attori come WCap (Telecom Italia), Premio Gaetano Marzotto, P101 Ventures, Unicredit Start-up Lab, Unipol Ideas e con i principali incubatori del panorama italiano, le startup incubate hanno numerosi canali di accelerazione e networking con investitori e gruppi industriali. Negli ultimi mesi, a lato dei servizi d'incubazione, Jcube ha sviluppato dei progetti ad hoc quali un Open Innovation Contest, un programma di accelerazione in collaborazione con Vertis ed ha di recente avviato un laboratorio di manifattura additiva, il Fab Space. Le start-up incubate da JCube sono riepilogate nella Tabella 17.

The Hive è nato nel 2013 come piattaforma collaborativa finalizzata a creare una community di persone e società che opereranno in modo indipendente ma che condividono una rete di conoscenze e competenze. Inoltre, The Hive finanzia e supporta la nascita e lo sviluppo delle start-up incubate. Alle startup vengono forniti servizi di tutoraggio, mentoring, supporto alla definizione di piani industriali ed economici, spazi e competenze per la realizzazione di

Tabella 17: *Start-up incubate presso l'incubatore JCube*

Denominazione	Valore della produzione 2014 (€)	Anno inizio attività	Settore	Start-up innovativa
Hyperlean srl	410.032	2011	Produzione di software	SI
GreenTech srl	72.959	2013	Ricerca scientifica e sviluppo	SI
Hikore 2.0 s.r.l	51.6	2013	Produzione di software	
Yesifood srl	47.756	2013	Coltivazioni agricole	SI
Nano-Tech srl	24.693	2011	Ricerca scientifica e sviluppo	SI
OMICA srl	20	2014	Produzione di software	SI
Labme innovations srl	15.639	2013	Ricerca scientifica e sviluppo	SI
AESIS Therapeutics s.r.l	13	2013	Ricerca scientifica e sviluppo	SI
InnovaME Lab s.r.l		2014	Ricerca scientifica e sviluppo	SI
Bio-E.R.G. srl		2012	Prodotti chimici	SI
EvoCube 3DP srl		2015	Apparecchi biomedicali	SI
Job Disabili srl		2013	Produzione di software	NO
Life Code srl		2013	Industrie alimentari	SI
N.I.Te. srl		2012	Produzione di software	SI
StartYourProjects srls		2015	Servizi d'informazione	SI
Tangis srl		2013	Produzione di software	SI
DB World srl		2011		SI

prototipi, formazione e consulenza. Ad oggi The Hive opera in diverse sedi, di cui 2 fuori dai confini nazionali, e si configura come un incubatore, acceleratore e spazio di co-working. Nel 2013, l'incubatore The Hive ha organizzato una business plan competition con in palio 100.000 Euro, ripartiti in contributi in conto capitale e servizi offerti dall'incubatore stesso.

The Hive gestisce il BAN (Business Angel Network) Marche che mira a favorire la crescita di nuove iniziative imprenditoriali mettendo a disposizione un supporto manageriale e finanziario da parte di investitori privati. Ad oggi The Hive ha incubato oltre 30 start-up (vedi Tabella 18).

5 Il finanziamento delle start-up innovative

5.1 Il capitale di rischio

Le problematiche di finanziamento delle start-up ad elevato contenuto di conoscenza differiscono in modo sensibile dalle nuove imprese nei settori tradizionali e, più in generale, dalle problematiche di finanziamento delle piccole imprese.

Le differenze riguardano sia la natura degli investimenti che debbono essere sostenuti, sia le modalità di governance dell'impresa, cioè la struttura della proprietà e del controllo dell'impresa.

Rispetto alle start-up tradizionali le start-up innovative hanno un compagine sociale più numerosa e complessa. Mentre la gran parte delle nuove imprese nasce come iniziativa individuale o con pochi soci, le start-up innovative si caratterizzano per team imprenditoriali

Tabella 18: *Start-up incubate presso l'incubatore The Hive*

Denominazione	Valore della produzione 2014 (€)	Anno inizio attività	Settore	Start-up innovativa
Synbiofood	497.987	2013	Ricerca scientifica e sviluppo	SI
Iside srl	363.075	2010	Apparecchiature elettriche	SI
MIND X UP	240.528	2013	Produzione di software	SI
ITAL.E	174.194	2014	Altri mezzi di trasporto	
The White Lab srl	66.741	2014	Produzione di software	
Fab Lab	63.853	2013	Produzione di software	SI
Insieme srl	49.354	2013	Supporto funzioni d'ufficio	SI
Quinoa Marche srl	14.762	2014	Industrie alimentari	
Visionar	3.999	2013	Altri mezzi di trasporto	SI
Overout	2	2014	Apparecchiature elettriche	SI
Barny srl				
B.E.L. On Line				
Belive.me				
BeOnSocial				
Biopic		2015		SI
C28			Supporto funzioni d'ufficio	
Cooder				
Ennebi		2015	Macchinari ed apparecchiature	SI
Flux				
FWR				
Imac		1967		
Madeba LAB		2013	Produzione di software	SI
MarcheBikeLife		2014	Servizi d'informazione	SI
Marche WOW				
MINIJOB				
Poeta Giorgio		2004	Coltivazioni agricole	
Sementera onlus				
Startzai srl		2013		SI
SuperAbili				
UTank				
WeBox Studio		2013	Produzione di software	

relativamente numerosi e con frequente presenza di persone giuridiche, in particolare altre imprese interessate alle produzioni o alle tecnologie della nuova impresa.²¹

La presenza di un team numeroso assicura allo spin-off le necessarie competenze tecnologiche; si tratta, infatti, nella gran parte dei casi di giovani con elevati livelli di scolarizzazione. Per contro il team imprenditoriale è carente di competenze gestionali e finanziarie e non può contare su risorse finanziarie personali accumulate in precedenti attività lavorative (Iacobucci e altri,

²¹ Nel caso degli spin-off universitari, la media dei soci alla costituzione della società è pari a 6 e nel 40% dei casi vi è la partecipazione di un ente (in genere l'università di riferimento) o di un'impresa (Iacobucci e altri, 2013).

2011). Al pari di quanto avviene in generale per le nuove imprese, anche le start-up innovative sono avviate con un investimento iniziale in capitale di rischio molto limitato, in genere il minimo previsto per la costituzione di una società a responsabilità limitata. A differenza delle start-up tradizionali, quelle operanti nei settori innovativi possono difficilmente contare su una immediata generazione di cash-flow. Al contrario, in molti casi è previsto un periodo più o meno lungo nel quale la start-up deve continuare ad investire per lo sviluppo della tecnologia e del mercato prima di poter contare su ricavi stabili ed in grado di coprire i costi di gestione.²²

Alla lunghezza del ciclo finanziario degli investimenti si associa il fatto che questi ultimi sono costituiti in gran parte da attività di tipo immateriale: ricerca e sviluppo, comunicazione, sviluppo organizzativo, ecc. Per tale ragione essi necessitano di essere coperti con capitale di rischio, non essendo adatti per profilo finanziario e di rischio ad essere coperti con capitale di credito. Quest'ultimo deve provenire dall'esterno poiché la nuova iniziativa non può contare sull'autofinanziamento o sull'apporto da parte dei soci.

E' noto che il mercato del capitale di rischio è scarsamente sviluppato nel nostro paese, in tutti i suoi segmenti: dal private equity, assicurato dagli investitori istituzionali al public equity raccolto attraverso le borse; dal segmento del seed capital, destinato a sostenere l'avvio di nuove iniziative, al capitale per lo sviluppo. Le ragioni di tale relativo sottosviluppo, rispetto ai maggiori paesi avanzati, ha radici diverse e riguarda sia le componenti dell'offerta (operatori, strumenti, normativa) sia quelle della domanda. La prevalenza dell'impresa familiare nel tessuto imprenditoriale italiano ha fortemente limitato l'interesse delle imprese per la raccolta di capitale di rischio dall'esterno (outside equity) e favorito il ricorso al credito bancario e all'autofinanziamento. Questa strategia di finanziamento è possibile per imprese che operano con prodotti e tecnologie tradizionali, in settori con domanda consolidata nei quali è possibile adottare una strategia di crescita lenta, condizionata ai livelli di autofinanziamento.

Il numero crescente di nuove iniziative nei settori a più alto contenuto di conoscenza ha costituito un importante fattore di stimolo allo sviluppo del mercato del capitale di rischio. Finora si è trattato di uno sviluppo non "continuo" e tutt'altro che "tumultuoso".

Sulla base dei dati resi noti dall'AIFI (Associazione Italiana del Private Equity e Venture Capital) nel 2014 gli operatori censiti (188) hanno realizzato 106 operazioni di *early stage* per un ammontare complessivo di 43 milioni di Euro (circa 400.000 euro per operazione). A tale dato può essere affiancato anche quello relativo alle operazioni di *expansion* che sono state pari a 101, per un ammontare complessivo pari a 1.179 milioni di euro (per un ammontare medio di 11,7 milioni di Euro).

Il numero delle operazioni *early stage* realizzate nel 2014 (106) è stato pari a quello registrato nel 2010, in calo rispetto agli anni precedenti (136 e 158 rispettivamente nel 2012 e 2013). L'ammontare (43 milioni di euro) è il più basso registrato nell'ultimo quinquennio e circa la metà di quello osservato nel 2010 (89 milioni di euro).

Anche le operazioni di *expansion* sono risultate relativamente stabili nel periodo (dalle 109 del 2010 alle 101 del 2014) mentre si è registrato un notevole incremento dell'ammontare medio, passato dai 5,3 milioni del 2010 agli 11,7 del 2014).²³

²² La lunghezza di tale periodo dipende dal grado di novità della tecnologia e dal business model adottato. Vi sono anche importanti differenze settoriali. I tempi sono normalmente più corti nel caso delle ICT, che presentano cicli di vita delle tecnologie e dei prodotti molto brevi, e potenzialmente elevati nell'ambito delle biotecnologie, in particolare quelle orientate all'industria farmaceutica.

²³ Va notato che solo il 17% degli associati AIFI dichiara di essere interessato ad effettuare operazioni di early stage, mentre quelle di expansion sono effettuate dal 70% degli associati.

Gli operatori censiti dall'AIFI non rappresentano l'universo del venture capital italiano ma ne costituiscono la parte principale.²⁴ Inoltre, i dati forniti rappresentano con buona approssimazione l'andamento generale del settore. Se si paragona il numero delle operazioni e l'ammontare degli investimenti al numero delle start-up potenzialmente destinatarie di questi fondi risulta evidente che vi sono in Italia delle elevate potenzialità di sviluppo del mercato del capitale di rischio, che non riesce a trovare adeguata realizzazione.

I dati relativi alle operazioni effettuate dagli investitori istituzionali non comprendono le azioni di sostegno alle start-up realizzate nell'ambito di numerosi interventi a carattere regionale e locale realizzati in Italia negli ultimi anni. Questi vanno dai premi in denaro nell'ambito delle *start-up competition* ai finanziamenti per attività innovativa nell'ambito delle politiche regionali per l'innovazione e la competitività. Anche nelle Marche sono presenti iniziative di questo tipo ed alcune di esse hanno avuto un ruolo rilevante nel promuovere e sostenere l'avvio di nuove imprese innovative.²⁵

Il contributo da parte di fondazioni e enti pubblici può svolgere un ruolo rilevante nell'attività di *seed capital*, in quanto si tratta di operazioni con importi contenuti. Si tratta di un *seed capital* "anomalo" poiché viene in genere concesso come contributo all'impresa o ai suoi soci senza la contropartita di una partecipazione al capitale.

Il sostegno pubblico risulta più problematico quando si passa alle risorse destinate allo sviluppo (*early stage e expansion*). Per queste operazioni il problema principale non è costituito tanto dall'ammontare di finanziamento (decisamente più elevato rispetto alle operazioni di seed capital) quanto nelle caratteristiche dell'intervento. Gli interventi nel capitale di rischio destinati a sostenere lo sviluppo di una start-up innovativa debbono possedere due requisiti al fine di risultare efficaci: la progressività dell'intervento, in funzione delle potenzialità di sviluppo dell'impresa; l'associazione del finanziamento con competenze tecnologiche e commerciali. Il primo aspetto è fondamentale; se il primo intervento di finanziamento produce l'effetto sperato nella messa a punto della tecnologia o nella penetrazione del mercato, la start-up potrebbe trovarsi nella condizione di dover moltiplicare l'entità degli investimenti (ed il conseguente impegno finanziario) al fine di assecondare le potenzialità di sviluppo. Ha pertanto necessità di partner finanziari in grado di 'seguire' e assecondare tale sviluppo con round di finanziamento crescenti. Si tratta di una logica non facilmente replicabile con interventi di tipo pubblico (comunque congegnati) che sono inevitabilmente concepito come interventi 'una tantum', maggiormente adatti a sostenere la realizzazione di specifici progetti piuttosto che assecondare le potenzialità di sviluppo di una nuova impresa. Per tale ragione sembrano maggiormente efficaci interventi 'indiretti' volti a sostenere la raccolta e la redditività degli operatori privati, piuttosto che interventi direttamente indirizzati alle start-up innovative.

Lo sviluppo di operatori in questo ambito è quanto mai importante per lo sviluppo del mercato poiché al sostegno finanziario debbono accompagnarsi competenze specifiche nello sviluppo della tecnologia e del mercato. Il finanziatore deve cioè essere in grado di diventare un partner attivo della start-up della quale diventa socio.

E' difficile fare una stima delle start-up innovative marchigiane che hanno ottenuto finanziamenti sotto forma di capitale di rischio e la natura di queste operazioni. Dalle informazioni disponibili relative alle imprese incubate e da quelle raccolte attraverso l'indagine presso le

²⁴ Secondo stime de Il Sole 24 Ore nel complesso gli operatori di venture capital e i business angel hanno investito in finanziamenti early stage circa 130 milioni di Euro nel 2013.

²⁵ Fra le diverse iniziative in questo ambito si possono segnalare la business plan competition ecapital e il bando della Regione Marche destinato al sostegno degli spin-off universitari.

start-up innovative, è possibile ritenere che il numero di start-up che hanno effettuato operazioni nel capitale di rischio, coinvolgendo investitori professionali, è molto limitato.

Pur dimostrando una vivacità di attivazione di start-up innovative simile a quella delle aree più avanzate del nord d'Italia, vi è ragione di ritenere che le opportunità di accesso alla finanza innovativa siano minori per le imprese marchigiane, principalmente a causa di un gap di localizzazione rispetto alle sedi dei principali operatori del settore. Va considerato, a tale riguardo, che i due terzi degli associati AIFI ha sede a Milano e la restante è concentrata nelle principali città del nord Italia (con la sola eccezione di Roma).²⁶ La vicinanza spaziale fra venture capitalist e impresa finanziata è necessari al fine di assicurare un continuo supporto e monitoraggio da parte del finanziatore.

5.2 Il Crowdfunding

In Italia l'Equity Crowdfunding è consentito alle imprese start-up innovative secondo i dettami del D.L. 179/2012, e dal 25 gennaio 2015 anche alle piccole e medie imprese innovative.

Il termine crowdfunding indica il processo con cui più persone ("folla" o crowd) conferiscono somme di denaro (funding), anche di modesta entità, per finanziare un progetto imprenditoriale o iniziative di diverso genere utilizzando siti internet ("piattaforme" o "portali") e ricevendo talvolta in cambio una ricompensa. L'Equity Crowdfunding è quindi la raccolta di capitale di rischio attraverso un'offerta aperta al pubblico veicolata sulla rete Internet.

Si parla di "equity-based crowdfunding" quando tramite l'investimento on-line si acquista un vero e proprio titolo di partecipazione in una società: in tal caso, la "ricompensa" per il finanziamento è rappresentata dal complesso di diritti patrimoniali e amministrativi che derivano dalla partecipazione nell'impresa. Il fenomeno in Italia è disciplinato dal "Decreto crescita bis" e dal Regolamento CONSOB.

Nella maggior parte dei Paesi in cui operano portali di crowdfunding il fenomeno non è soggetto a regolamentazione ed è fatto pertanto rientrare nell'ambito di applicazione di discipline già esistenti (appello al pubblico risparmio, servizi di pagamento, etc.). L'Italia è invece il primo Paese in Europa ad essersi dotato di una normativa specifica e organica relativa al solo equity crowdfunding.

Il decreto legge n. 179/2012 (convertito nella legge 17 dicembre 2012, n. 221) recante "Ulteriori misure urgenti per la crescita del Paese" (noto anche come "Decreto crescita bis") dedica alcune norme alle start-up innovative che, più delle altre, incontrano difficoltà ad ottenere finanziamenti dalle banche.

Lo stesso titolo del "Decreto crescita bis" è stato adottato con lo scopo di fornire uno stimolo alla crescita economica del nostro Paese e l'equity crowdfunding è visto come uno strumento che può favorire lo sviluppo delle start-up innovative attraverso regole e modalità di finanziamento in grado di sfruttare le potenzialità di internet.

Per assumere le informazioni necessarie a decidere se investire (tramite internet) in strumenti finanziari emessi da start-up innovative gli investitori consultano i portali on-line che si occupano di equity crowdfunding. Si tratta di piattaforme vigilate dalla Consob che facilitano la raccolta del capitale di rischio delle start-up innovative.

Il legislatore ha ritenuto necessario garantire l'"affidabilità" e la "qualità" del servizio svolto dai portali. Per questi motivi la gestione di portali è riservata a due categorie di soggetti:

²⁶ Attualmente risulta un solo associato AIFI nelle Marche, la Focus Gestioni SGR (società di Banca Marche).

- i soggetti autorizzati dalla Consob e iscritti in un apposito registro tenuto dalla medesima Autorità;
- le banche e alle imprese di investimento (SIM) già autorizzate alla prestazione di servizi di investimento (i c.d. “gestori di diritto”, annotati nella sezione speciale del registro tenuto dalla Consob).

Gli investitori potenziali, dopo aver visionato tutti i documenti relativi alla start-up quotate nei portali²⁷, devono completare un vero e proprio “percorso di investimento consapevole”: per accedere alla sezione del portale in cui è possibile aderire alle offerte devono infatti aver compilato un apposito questionario on-line da cui risulti che hanno preso visione delle informazioni messe a disposizione e che hanno compreso le caratteristiche e i rischi dell'investimento in start-up innovative.

Una volta che l'investitore decide di investire in una start-up, il gestore del portale deve trasmettere l'ordine di adesione ad una banca o una impresa di investimento che provvederanno a perfezionare la sottoscrizione degli strumenti finanziari (e a raccogliere le somme corrispondenti in un conto indisponibile a favore dell'emittente).

In virtù della normativa vigente (nota anche come “disciplina MiFID” stante la derivazione dalla norma europea) le banche e le SIM dovranno svolgere l'attività nel rispetto della disciplina sui servizi di investimento che prevede una serie di obblighi informativi e di comportamento nei confronti degli investitori (tra cui la c.d. “profilatura della clientela”).

Per favorire lo sviluppo del crowdfunding e, quindi, agevolare l'accesso ai finanziamenti da parte delle start-up innovative, il Regolamento prevede una esenzione dall'applicazione della disciplina sui servizi di investimento per gli investimenti che siano complessivamente al di sotto di una determinata soglia pari a:

- 500 euro per singolo ordine e 1.000 euro per ordini complessivi annuali, per gli investimenti delle persone fisiche,
- 5.000 euro per singolo ordine e 10.000 euro per ordini complessivi annuali, per gli investimenti delle persone giuridiche.

Per poter applicare l'esenzione, è necessario che gli investitori dichiarino di non avere superato le soglie (prendendo in considerazione, per la soglia annuale, anche gli investimenti effettuati presso altri portali nell'anno solare di riferimento).

Dal momento in cui gli investitori aderiscono on-line a un'offerta su un portale al momento in cui entreranno effettivamente in possesso degli strumenti finanziari oggetto dell'offerta potrebbe trascorrere del tempo e talvolta l'offerta potrebbe anche non andare a buon fine.

Alla chiusura dell'offerta il portale dovrà verificare che il 5% degli strumenti finanziari offerti sia stato sottoscritto da investitori professionali e che siano state rispettate tutte le altre condizioni della singola offerta.

Gli investitori retail hanno il diritto di cambiare idea a patto che ciò avvenga entro i termini stabiliti. In particolare:

- entro 7 giorni dall'adesione è sempre possibile recedere senza alcuna spesa tramite una comunicazione al portale, secondo le modalità indicate dallo stesso;

²⁷ I portali forniscono agli investitori le informazioni sulle start-up e sulle singole offerte attraverso apposite schede che possono essere presentate anche con strumenti multimediali tramite immagini, video o “pitch” (le presentazioni, normalmente in formato Microsoft PowerPoint, con cui si descrivono l'azienda, la sua idea di business, le persone che la compongono e i piani che intendono perseguire con l'investimento cercato).

- entro 7 giorni dalla data in cui nuove informazioni (fatto nuovo o segnalazione di un errore materiale) rispetto a quelle esposte sul portale sono portate a conoscenza degli investitori, è possibile revocare l'adesione all'offerta.

In entrambi i casi le somme versate saranno restituite. L'investimento in start-up innovative presenta caratteristiche particolari e rischi economici più elevati rispetto agli investimenti tradizionali: acquistando "titoli di capitale" si diventa infatti soci della start-up e si partecipa quindi per intero al rischio economico che caratterizza tutte le iniziative imprenditoriali. Inoltre, una start-up innovativa è qualcosa che non ha una storia, né propria né riferita al settore in cui opera, non ha risultati da presentare, non ha dividendi da promettere (la cui distribuzione non è consentita affinché gli utili eventualmente realizzati siano reinvestiti nell'attività d'impresa).

Una start-up, in sostanza, offre un'idea e un progetto per realizzarla.

La decisione se investire oppure no, pertanto, non si basa, come tradizionalmente avviene, su elementi economici e razionali ma, inevitabilmente, sul personale modo di apprezzare, anche emotivamente, il progetto che viene presentato.

Inoltre, chi acquista questi strumenti deve essere consapevole del fatto che, accanto al rischio di perdita dell'intero capitale investito, vi è anche il rischio di "illiquidità" collegato sia al divieto per un primo periodo di essere scambiati su mercati organizzati e sia al fatto che – almeno inizialmente – non esiste un mercato secondario organizzato sul quale è possibile effettuare gli scambi una volta che gli strumenti sono stati sottoscritti. Resta ferma la possibilità di effettuare la compravendita fra privati, nel rispetto delle norme stabilite per i singoli casi, sostenendo i relativi costi.²⁸

Di contro, la normativa prevede agevolazioni fiscali molto elevate per gli investitori che per gli anni 2013-2015 intenderanno investire in startup innovative. La percentuale detraibile varia a seconda che si sia una persona fisica o una persona giuridica.

Le persone fisiche hanno il diritto a detrarre nella loro dichiarazione dei redditi annuale:

- il 19% di quanto investito nel capitale sociale di una o più startup innovative;
- il 25% per gli investimenti in startup innovative a vocazione sociale o in quelle che sviluppano e commercializzano esclusivamente prodotti innovativi ad alto livello tecnologico in campo energetico.

In entrambi i casi l'investimento massimo detraibile per anno è pari ad 500.000 euro. Beneficio che decade qualora l'investitore liquida l'investimento prima dei due anni.

Le società possono escludere annualmente dal reddito imponibile un importo pari:

- al 20% di quanto investito nel capitale sociale di una o più startup innovative.
- al 27% nel caso di startup innovative a vocazione sociale e per quelle che sviluppano e commercializzano esclusivamente prodotti innovativi ad alto livello tecnologico in campo energetico.

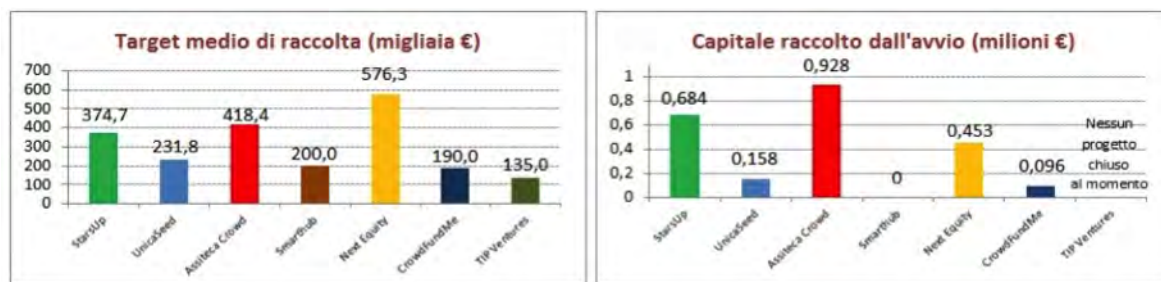
In entrambi i casi l'investimento massimo detraibile per anno è pari a 1.800.000 euro. Il beneficio decadrà qualora la società liquida l'investimento fatto prima dei due anni.

L'Osservatorio sul Crowdfunding del Politecnico di Milano studia il fenomeno del crowdfunding in Italia dal 2013, raccogliendo sistematicamente dati e casi di studio.

²⁸ Gli strumenti finanziari emessi dalle start-up innovative che possono essere sottoscritti tramite i portali di equity crowdfunding sono "più illiquidi" in quanto il Decreto crescita ne vieta la negoziazione nei mercati organizzati per il periodo in cui la società può essere considerata una start-up innovativa (art. 25, comma 2 del "Decreto crescita bis").

Figura 18: Progetti pubblicati dai portali di crowdfunding e % di progetti chiusi con successo

Fonte: Osservatorio sul Crowdfunding POLIMI. Dati aggiornati al 31/08/2015.

Figura 19: Target medio di raccolta e capitale raccolto all'avvio

Fonte: Osservatorio sul Crowdfunding POLIMI. Dati aggiornati al 31/08/2015.

La Figura 18 presenta i progetti pubblicati dal 1 gennaio 2013 e la percentuale di progetti chiusi con successo rispetto a quelli chiusi senza successo.

La Figura 19 mostra il target medio di raccolta e il capitale effettivamente raccolto dall'avvio della campagna dal 2013 al 31/08/2015.

I portali operativi sono 16, tutti autorizzati Consob. I progetti pubblicati al 31 agosto 2015 sono 26 di cui 8 (36,4%) chiusi con successo, 14 (63,6%) chiusi senza successo e 3 attualmente in fase di raccolta.

Il target medio di raccolta è 341.839 euro con una quota media di capitale di rischio offerto del 24,7%. Per i soli progetti chiusi senza successo la percentuale media di raggiungimento del target è stata dell'88,7% visto che in alcuni casi si prevedeva la possibilità di chiudere anche con importi inferiori a quello target, che viene definito come obiettivo di raccolta dichiarato all'inizio della raccolta.

Dall'avvio della legge è stato raccolto un capitale di rischio pari a 2,3 milioni di euro.

Nelle Marche opera una piattaforma di crowdfunding, la Nextequity che ha già quotato due aziende: la prima campagna ha riguardato una azienda nel settore delle Biotecnologie che si occupa di produzione di additivi alimentari per fermentazione microbica, la Bioerg, ed è stata chiusa dopo due mesi dall'avvio con la sottoscrizione del 100% del capitale richiesto che ammontava a 453.000 euro, la seconda, Abile, è ancora in fase di raccolta e riguarda una azienda già attiva che si occupa di logistica integrata.

Il successo della campagna della Bioerg evidenzia come il crowdfunding sia uno strumento particolarmente utile per quelle start-up che non avrebbero possibilità di ottenere un finanziamento bancario o altre forme di finanziamento.

Tuttavia, anche nel caso del crowdfunding i numeri fin qui conseguiti sono decisamente contenuti rispetto alle potenzialità della domanda e dell'offerta. A fronte delle potenzialità offerte dallo strumento, ne vanno anche considerati i limiti nel sostegno allo sviluppo delle start-up innovative. Il principale è costituito dal fatto che anche in questo caso (al pari di quanto osservato in precedenza per i contributi pubblici) si tratta di operazioni una-tantum, maggiormente adatti a sostenere specifici progetti piuttosto che assecondare le possibilità di sviluppo di un'impresa innovativa nel medio termine.

5.3 L'accesso al Fondo di Garanzia per le PMI

L'accesso diretto e preferenziale al Fondo di Garanzia per le PMI va a colmare il gap che si crea tra domanda e offerta di finanziamento di debito. Nelle fasi d'avvio, non è possibile valutare una start-up innovativa sulla base dei dati di bilancio e le garanzie reali richieste dalle banche a copertura del fabbisogno finanziario sono molto difficili da presentare. L'intervento del Fondo permette ad aziende che operano in settori tecnologici ad alto potenziale di crescita di accedere alle risorse finalizzate allo sviluppo e alla crescita. Per le start-up innovative, l'accesso al Fondo è veloce e preferenziale e la garanzia sui finanziamenti bancari alle start-up è concessa a titolo gratuito.

Per accedere al fondo, le imprese interessate non possono inoltrare direttamente la domanda al Fondo: devono rivolgersi all'intermediario finanziario, a cui si sta chiedendo il finanziamento, che inoltrerà la richiesta di garanzia. I tempi di delibera sono brevi, il Comitato risponde entro due mesi dalla data di arrivo o di completamento della richiesta della garanzia, in quanto alle start-up innovative è assegnata priorità in fase di istruttoria della richiesta di garanzia. Possono essere garantiti i soggetti appartenenti a qualsiasi settore con l'eccezione dell'industria automobilistica, della costruzione navale, delle fibre sintetiche, dell'industria carboniera, della siderurgia e delle attività finanziarie. Nei trasporti sono ammissibili solo le imprese che effettuano trasporto merci su strada. Le imprese agricole possono utilizzare soltanto la controgaranzia rivolgendosi ad un confidi che opera nei settori agricolo, agroalimentare e della pesca. L'intervento del Fondo è ammissibile per tutte le tipologie di operazioni, anche in assenza di un programma di investimento. Nella Tabella 19 sono sintetizzate le operazioni ammissibili e le percentuali di copertura e gli importi massimi garantiti per azienda.

L'intervento fissa in 2,5 milioni di euro l'importo massimo complessivo garantito per ogni start-up innovativa, da utilizzare eventualmente attraverso più operazioni fino a concorrenza del tetto stabilito, non esistendo un limite massimo di operazioni effettuabili. Si tratta di una soglia elevata, soprattutto se rapportata a una realtà come quella delle startup innovative che, per la definizione data dalla legge, non superano un fatturato annuo di 5 milioni di euro. Il Fondo copre fino all'80% dell'ammontare del finanziamento, nel caso di garanzia diretta, o l'80% dell'importo garantito da confidi o altro fondo di garanzia nel caso di controgaranzia. La garanzia è concessa senza valutazione dei dati di bilancio dell'impresa o dell'incubatore. Il 20% dell'importo dell'operazione finanziaria rimane a carico del soggetto finanziatore in quanto non assistita da alcuna garanzia, reale assicurativa o bancaria ad eccezione di un'eventuale garanzia personale; si rileva pertanto un certo grado di coinvolgimento della banca, poiché essa dispone di maggiori elementi conoscitivi sull'impresa e può più facilmente effettuare un'adeguata valutazione delle strategie e delle prospettive di sviluppo della startup innovative. Rimane il fatto che la copertura dell'80% del rischio della operazione finanziaria rappresenta sicuramente un forte incentivo alla concessione del finanziamento.

Tabella 19: *Tipologia di operazione consentite dal Fondo nazionale di garanzia*

Tipologia di operazione	% di copertura	Importo massimo garantito per azienda (milioni di €)
Anticipazione crediti Pubblica Amministrazione	80%	2,5
Finanziamenti/leasing di durata non inferiore a 36 mesi (p.e. finanziamenti per acquisto macchinari, finanziamenti per liquidità, fidejussioni, prestiti partecipativi, consolidamento di passività bancarie a breve termine su altra banca/gruppo bancario)	80%	2,5
Operazioni sul capitale di rischio (garanzia prestata dal Fondo sulla perdita derivante da una partecipazione al capitale di PMI)	non ammissibile	
Altre operazione finanziarie, durata e/o scadenza stabilita e certa, non ricomprese in nessun'altra categoria	80%	2,5
Consolidamento di passività bancarie a breve termine su stessa banca/gruppo bancario	80%	2,5

Tabella 20: *Statistiche relative al fondo di garanzia al 31/08/2015*

Finanziamenti bancari facilitati dall'intervento del Fondo (numero)	217
Importo garantito (milioni di €)	170
Media a prestito (migliaia di €)	295
Totale operazioni	733
Start-up innovative destinatarie	510
Durata media dei prestiti (in mesi)	56

Il fenomeno è abbastanza recente (il primo finanziamento è stato erogato a Settembre del 2013), ma i dati relativi all'accesso al Fondo mostrano importanti numeri e una accelerazione negli ultimi mesi. Al 30 Giugno sono stati rilevati i dati riportati nella Tabella 20.

Rispetto ai dati del secondo bimestre dello stesso anno si nota un sensibile incremento sia in termini di startup beneficiarie dello strumento sia del totale erogato e garantito e delle operazioni effettuate. Risulta in diminuzione l'entità del prestito medio e invariata la durata media.

Per quanto riguarda la distribuzione regionale, nella Tabella 21 sono riportati il numero e l'importo dei finanziamenti per regione.

Tabella 21: *Soggetti finanziati e ammontare del finanziamento a valere*

Regione	# finanziamenti	Importo finanziamenti (migliaia di €)	% importo
Abruzzo	15	9.56	4,4
Calabria	12	1.625	0,7
Campania	33	7.134	3,3
Emilia Romagna	83	18.699	8,6
Friuli Venezia Giulia	47	9.685	4,5
Lazio	56	12.855	5,9
Liguria	10	3.995	1,8
Lombardia	186	91.449	42,2
Marche	27	4.161	1,9
Molise	4	510	0,2
Piemonte	58	10.048	4,6
Puglia	12	5.375	2,5
Sardegna	5	1.145	0,5
Sicilia	26	6.455	3,0
Toscana	30	4.961	2,3
Trentino alto adige	37	7.333	3,4
Umbria	5	4.21	1,9
Valle d'aosta	3	200	0,1
Veneto	84	17.499	8,1
Totale	733	216.901	100,0

Riferimenti bibliografici

- Andersson M.; Koster S. (2011). Sources of persistence in regional start-up rates – evidence from sweden. *Journal of Economic Geography*, **11**(1), 179–201.
- Auricchio M.; Cantamessa M.; Colombelli A.; Cullino R.; Orame A.; Paolucci E. (2014). Gli Incubatori D'Impresa in Italia. Quaderni di Economia e Finanza 216, Banca d'Italia, Roma.
- Baldwin J. R.; Gellatly G. (1998). Are there high-tech industries or only high-tech firms? Evidence from new technology-based firms. Working Paper 120, Statistics Canada.
- Fritsch M.; Mueller P. (2007). The persistence of regional new business formation-activity over time—assessing the potential of policy promotion programs. *Journal of Evolutionary Economics*, **17**(3), 299–315.
- Fritsch M.; Mueller P. (2008). The effect of new business formation on regional development over time: The case of Germany. *Small Business Economics*, **30**(1), 15–29.
- Garofoli G. (1992). New firm formation and local development: the Italian experience. *Entrepreneurship & Regional Development*, **4**(2), 101–126.

- Iacobucci D.; Micozzi A. (2015). How to evaluate the impact of academic spin-offs on local development: an empirical analysis of the Italian case. *The Journal of Technology Transfer*, **40**(3), 434–452.
- Iacobucci D.; Iacopini A.; Micozzi A.; Orsini S. (2011). Fostering entrepreneurship in academic spin-offs. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, **12**(4), 513–533.
- Iacobucci D.; Micozzi A.; Micucci G. (2013). Gli spin-off universitari in Italia: un quadro del fenomeno e un'analisi della governace e della performance. *L'Industria*, **34**(4), 761–783.
- Muffatto M.; Garengo P.; Iacobucci D.; Micozzi A.; Sheriff M.; Saeed S. (2015). *Global Entrepreneurship Monitor Italia 2014*. Global Entrepreneurship Monitor, Padova.
- Santarelli E.; Carree M.; Verheul I. (2009). Unemployment and firm entry and exit: an update on a controversial relationship. *Regional Studies*, **43**(8), 1061–1073.

Appendice

Settori Ateco compresi nel manifatturiero high e medium-tech e nei servizi ad alto contenuto di conoscenza

Ateco 2007	Descrizione
20	Fabbricazione di prodotti chimici
21	Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici
26	Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi
27	Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche
28	Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature nca
29	Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi
30	Fabbricazione di altri mezzi di trasporto
50	Trasporto marittimo e per vie d'acqua
51	Trasporto aereo
58	Attività editoriali
59	Produzione cinematografica, programmi televisivi, registrazioni musicali e sonore
60	Attività di programmazione e trasmissione
61	Telecomunicazioni
62	Produzione di software, consulenza informatica e attività connesse
63	Attività dei servizi d'informazione e altri servizi informatici
64	Attività di servizi finanziari (escluse le assicurazioni e i fondi pensione)
65	Assicurazioni, riassicurazioni e fondi pensione
66	Attività ausiliarie dei servizi finanziari e delle attività assicurative
69	Attività legali e contabilità
70	Attività di direzione aziendale e di consulenza gestionale
71	Attività degli studi di architettura e d'ingegneria; collaudi ed analisi tecniche
72	Ricerca scientifica e sviluppo
73	Pubblicità e ricerche di mercato
74	Altre attività professionali, scientifiche e tecniche
75	Servizi veterinari
78	Attività di ricerca, selezione, fornitura di personale
80	Servizi di vigilanza e investigazione
82	Attività di supporto per le funzioni d'ufficio e altri servizi di supporto alle imprese
85	Istruzione
86	Assistenza sanitaria
87	Servizi di assistenza sociale residenziale
88	Assistenza sociale non residenziale
90	Attività creative, artistiche e di intrattenimento
91	Attività di biblioteche, archivi, musei ed altre attività culturali
92	Attività riguardanti le lotterie, le scommesse, le case da gioco
93	Attività sportive, di intrattenimento e di divertimento

Report on the entrepreneurship in the Marche Region

D. Iacobucci, Università Politecnica delle Marche

A. Micozzi, Università Politecnica delle Marche

F. Micozzi, Università Politecnica delle Marche

Abstract

The paper presents an analysis of new business start-up in the Marche region, with a focus for new firms in high-tech sectors. The Marche region is one of the Italian regions with the highest entrepreneurial rates (new firms on adult population). This is even more true in the case of new firms in the manufacturing sector and in knowledge intensive sectors. This is the result of several factors: the presence of a widespread and diversified manufacturing base; the technology transfer activity of universities; the presence of several public and private initiatives aimed at fostering entrepreneurship. For the future, the paper suggests to focus policy measures not only in promoting the start-up of new firms but also in creating the conditions to promote the take-off and grow of such firms. This can be done by encouraging acceleration services and facilitating the access to equity capital.

JEL Classification: *L26; L25; O25*

Keywords: *Entrepreneurship; High-tech sectors; Innovation; Italy; Marche region.*