



Università
Ca' Foscari
Venezia

Corso di Laurea Magistrale
in Amministrazione, Finanza
e Controllo

Tesi di Laurea

**L'IMPATTO DELLA PANDEMIA DA COVID-19
SULL'ECOSISTEMA DELLE STARTUP**

Relatore

Chiar.ma Prof.ssa Gloria Gardenal

Laureando

Lisa Tosatto

Matricola 862494

Anno Accademico

2020 / 2021

RINGRAZIAMENTI

Prima di procedere con la trattazione dell'elaborato, vorrei ringraziare tutti coloro che mi sono stati vicini in questo percorso di studi.

In primis, ci terrei a ringraziare la mia relatrice, Prof.ssa Gloria Gardenal, per la sua disponibilità e professionalità.

Ringrazio i miei genitori per aver sempre sostenuto le mie scelte e per avermi permesso di raggiungere questo traguardo, mio fratello Lorenzo per avermi sopportato durante i periodi di sessione e nonna Rosetta per le innumerevoli chiamate pre e post esami.

Un grazie speciale ai miei compagni di corso che, nonostante il periodo e la distanza, ci sono sempre stati per un confronto ed un consiglio, in particolare Giacomo per avermi accompagnato durante questi cinque anni.

Infine, ci terrei a ringraziare tutti i parenti e tutti gli amici per aver creduto in me e per avermi spronato a non mollare.

INDICE

INTRODUZIONE	1
I. STARTUP E PMI INNOVATIVE	4
1.1 INQUADRAMENTO GENERALE.....	4
1.1.1 <i>Definizioni e requisiti.....</i>	4
1.1.2 <i>Il ciclo di vita delle startup</i>	10
1.1.3 <i>Tipologie di startup innovative</i>	11
1.1.4 <i>Distribuzione territoriale e settoriale</i>	17
1.1.5 <i>Forma giuridica</i>	18
1.1.6 <i>Pmi innovativa: definizioni e requisiti</i>	19
1.1.7 <i>Passaggio da startup a Pmi innovativa.....</i>	21
1.2 AGEVOLAZIONI PREVISTE PER STARTUP E PMI INNOVATIVE 22	
1.2.1 <i>Riduzione degli oneri e costituzione online.....</i>	23
1.2.2 <i>Deroghe al diritto societario e fallimentare</i>	24
1.2.3 <i>Disciplina del lavoro e agevolazioni fiscali.....</i>	28
1.2.4 <i>Incentivi all'innovazione</i>	32
1.2.5 <i>Agevolazioni a favore delle Pmi innovative.....</i>	34
1.3 FORME DI FINANZIAMENTO E RACCOLTA DI CAPITALI.....	35
1.3.1 <i>Finanziatori di capitale di rischio: Incubatori d'impresa, Venture Capitalists e Business Angels.....</i>	36
1.3.2 <i>Il Crowdfunding</i>	43
1.3.3 <i>Fondo di Garanzia per le Pmi.....</i>	44
1.3.4 <i>Invitalia Ventures e il Fondo Nazionale Innovazione.....</i>	45
1.3.5 <i>Bootstapping.....</i>	47
II. L'IMPATTO DELL'EMERGENZA COVID-19 SULLE START UP E SULL'ECOSISTEMA INNOVAZIONE	48
2.1 LA PANDEMIA DA COVID-19 E LE CONSEGUENZE SULL'ECONOMIA.....	48
2.1.1 <i>La diffusione del virus.....</i>	48
2.1.2 <i>Le conseguenze della pandemia sull'economia mondiale</i>	50
2.1.3 <i>Il contesto europeo e le conseguenze della pandemia da Covid-19</i>	54
2.1.4 <i>Gli effetti della crisi in Italia.....</i>	58

2.2	L'IMPATTO DELL'EMERGENZA SANITARIA SULL'ECOSISTEMA DELLE STARTUP	60
2.2.1	<i>Gli effetti delle crisi sulle startup e sull'occupazione.....</i>	60
2.2.2	<i>Il crollo della domanda e la crisi di liquidità dei fondi di Venture Capital</i>	63
2.2.3	<i>Impatto dell'emergenza Covid-19 sulle startup e sull'ecosistema dell'innovazione in Italia</i>	66
2.3	NON SOLO IMPATTI NEGATIVI, UNA NUOVA OCCASIONE PER L'ECOSISTEMA ITALIANO.....	68
2.3.1	<i>L'importanza della digitalizzazione e dei processi di innovazione.....</i>	68
2.3.2	<i>La capacità di adattamento delle startup.....</i>	70
2.4	PRINCIPALI STRATEGIE IMPLEMENTATE DALLE STARTUP PER REAGIRE ALLA CRISI DA COVID-19	71
2.4.1	<i>Trasformare il proprio modello di business.....</i>	75
2.4.2	<i>Open Innovation.....</i>	77
III.	LE MISURE ADOTTATE DALLE AUTORITÀ POLITICHE PER SOSTENERE LE STARTUP DURANTE LA CRISI	81
3.1	GLI INTERVENTI DEI GOVERNI DURANTE LA CRISI.....	81
3.1.1	<i>Le misure di politica economica</i>	81
3.1.2	<i>L'intervento dell'Unione Europea</i>	86
3.1.3	<i>Come i governi dovrebbero intervenire per sostenere le startup.....</i>	92
3.1.4	<i>L'intervento dell'Unione Europea a sostegno delle startup</i>	94
3.2	COME I PAESI EUROPEI SONO INTERVENUTI PER SOSTENERE LE STARTUP DURANTE LA CRISI.....	96
3.2.1	<i>Germania.....</i>	98
3.2.2	<i>Francia.....</i>	99
3.2.3	<i>Regno Unito.....</i>	100
3.3	MISURE ADOTTATE DAL GOVERNO ITALIANO DURANTE LA CRISI	101
3.3.1	<i>La risposta del Governo italiano alla crisi</i>	101
3.3.2	<i>Misure introdotte a favore delle startup e delle Pmi innovative.....</i>	108
3.3.3	<i>“Decreto Rilancio”</i>	108
3.3.4	<i>Programma Smart&Start e Smart Money.....</i>	110
3.3.5	<i>Fondo di sostegno al Venture Capital.....</i>	111
3.3.6	<i>Fondo Centrale di Garanzia</i>	112
3.3.7	<i>Incentivi fiscali sugli investimenti</i>	114

3.3.8 Fondo per il trasferimento tecnologico (Fondazione Enea Tech).....	115
3.3.9 Legge di Bilancio 2021	116
3.3.10 Voucher 3L – Investire in Innovazione	118
IV. I CASI “ISINNOVA” E “SPRAY FOR LIFE”	120
4.1 IL CASO “ISINNOVA”	121
4.1.1 Descrizione dell’impresa e Business Idea.....	121
4.1.2 Mission e Vision	125
4.1.3 Il mercato e lo scenario competitivo	126
4.1.4 Analisi SWOT, Customer Value proposition e Business Model Canvas....	127
4.1.5 Analisi per indici.....	132
4.2 IL CASO “SPRAY FOR LIFE”	134
4.2.1 Descrizione dell’impresa e Business Idea.....	134
4.2.2 Mission e Vision	136
4.2.3 Il mercato e lo scenario competitivo	137
4.2.4 Analisi SWOT, Customer Value proposition e Business Model Canvas....	138
4.3 CONCLUSIONI.....	142
CONCLUSIONI	143
BIBLIOGRAFIA	147
SITOGRAFIA.....	150
RIFERIMENTI NORMATIVI.....	151

INTRODUZIONE

Attraverso il Decreto-legge n. 179/2012 è stata introdotta nell'ordinamento italiano una nuova forma societaria, la startup innovativa, definita come piccola o media impresa avente lo scopo di promuovere lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico. Nel corso degli ultimi anni, in tutto il mondo, le startup innovative sono cresciute in modo esponenziale e grazie alla presenza di una forte componente innovativa generano un notevole impatto sull'economia italiana e globale. Nel primo capitolo di questa tesi verranno individuati i requisiti necessari per classificare un'impresa come startup innovativa, ne verranno descritte le diverse tipologie, soffermandosi sulle startup innovative a vocazione sociale, le startup innovative in ambito energetico, le startup turismo e quelle attive nel settore creativo e culturale. Verrà inoltre analizzata la distribuzione territoriale e settoriale delle startup innovative presenti in Italia, ne verranno descritte le differenze ed, infine, il passaggio da startup innovativa a Pmi innovativa. Il legislatore italiano, per favorire lo sviluppo e la diffusione di queste entità e considerando l'elevato livello di rischio a cui sono sottoposte, ha introdotto molteplici agevolazioni, approfondite nel capitolo di apertura della tesi. Verranno a tal proposito approfonditi i mezzi mediante i quali queste realtà raccolgono risorse per avviare e sviluppare l'attività.

Come tutte le imprese italiane e mondiali, anche le startup hanno subito l'impatto della crisi economico-sociale causata dalla diffusione del Covid-19, un virus altamente infettivo che colpisce principalmente i polmoni. Le prime vittime sono state registrate a fine 2019 a Wuhan, in Cina, e successivamente tutti i Paesi del mondo sono stati costretti a prendere decisioni drastiche per prevenire la diffusione del virus. Nel secondo capitolo verrà approfondito il tema della pandemia da Covid-19, con una breve sintesi degli eventi principali e dell'impatto che questa ha avuto sull'economia mondiale, europea ed italiana, registrando una delle peggiori recessioni economiche dal 1870. Ci si focalizzerà soprattutto sugli effetti negativi che hanno colpito l'ecosistema delle startup, dovuti principalmente al blocco delle attività, introdotte per fermare la diffusione dell'epidemia. Le maggiori problematiche incontrate sono legate al forte calo della domanda e alle difficoltà di reperire finanziamenti a causa del crollo di liquidità dei principali fondi di Venture Capital. Infatti, il clima di incertezza che ha caratterizzato soprattutto la prima metà del 2020 ha comportato una diminuzione media del 20% dei finanziamenti totali di Venture Capital. Il rischio principale è che la crisi minacci di ridurre un enorme potenziale

di innovazione accumulato negli anni, di cui le startup sono state le principali fautrici. Successivamente, verranno analizzate le strategie implementate dalle startup per fronteggiare le problematiche emerse durante la pandemia, con particolare attenzione all'importanza della digitalizzazione e dell'innovazione. È emerso che le startup sono state in grado di reagire allo shock economico, dimostrando di possedere capacità di adattamento, grazie alla loro caratteristica di essere altamente innovative, alle loro capacità di gestire l'incertezza e di riorganizzare le attività in tempi rapidi. Diverse sono state le strategie implementate e le principali azioni realizzate hanno riguardato: una conversione del modello di business, per promuovere nuovi strumenti volti a contrastare le difficoltà del sistema sanitario o l'introduzione di servizi innovativi per il supporto dei consumatori, e strategie di Open Innovation, volte a fortificare imprese già consolidate nel fronteggiare la crisi. Innovazione e tecnologia possono rappresentare la base per favorire una rapida ripresa e queste imprese innovative, flessibili e dinamiche, potrebbero trasformare la situazione attuale in un'opportunità e dare nel prossimo futuro un contributo rilevante all'economia italiana e mondiale. È necessario che questo processo sia supportato anche dall'intervento delle autorità pubbliche con strumenti volti, non solo a ridurre gli impatti negativi della crisi, ma anche diretti a favorire la ripresa e lo sviluppo delle imprese. Nel terzo capitolo verranno approfondite le politiche messe in atto dall'Unione Europea, con un focus sugli strumenti emanati a sostegno delle startup. Successivamente, verranno affrontate le principali iniziative che le autorità politiche dei diversi Stati europei, in particolare Francia, Germania e Regno Unito, hanno adottato per sostenere le startup durante la crisi. Si tratta di Paesi che, rispetto all'Italia, già prima del diffondersi dell'epidemia, prestavano maggiore attenzione all'ecosistema dell'innovazione e per tale ragione, fin da subito, si sono attivati con politiche volte a tutelare le startup e le imprese innovative, comprendendo il ruolo che possono ricoprire nella fase di ripresa economica. La risposta del Governo ed il Parlamento italiano alla pandemia è stata gestita attraverso l'emanazione di una serie di Decreti del Presidente del Consiglio dei ministri, che hanno previsto lo stanziamento di risorse per affrontare l'emergenza sanitaria e la crisi economico-sociale. Anche se non immediatamente, le autorità politiche italiane sono intervenute con il "Decreto Rilancio", prevedendo una serie di strumenti a sostegno delle startup, volti principalmente ad evitare che siano costrette a liquidare il proprio business. Il Governo, prendendo d'esempio gli altri Stati europei, può sfruttare questa situazione per colmare il divario che l'ecosistema innovativo italiano presenta rispetto al resto d'Europa.

Nell'ultimo capitolo, per evidenziare il ruolo fondamentale ricoperto dalle imprese innovative nella lotta contro la pandemia, verranno analizzate "Isinnova" e "Spray for life", due imprese che hanno saputo intercettare le esigenze del momento ed hanno offerto nuovi prodotti che hanno dato un contributo importante durante l'emergenza sanitaria. In entrambi i casi, è stata condotta un'intervista semi-strutturata con i fondatori delle rispettive imprese, per raccogliere informazioni sulla nascita dell'idea e lo sviluppo del prodotto e per comprendere come è stata gestita la crisi e quali agevolazioni sono state ottenute.

In conclusione, l'obiettivo di questa tesi è di evidenziare l'importanza che le startup innovative ricoprono nell'economia, e la necessità di salvarle in questo periodo di crisi, in quanto, se adeguatamente supportate, possono svolgere un ruolo indispensabile per la ripresa post pandemica.

I. STARTUP E PMI INNOVATIVE

1.1 INQUADRAMENTO GENERALE

1.1.1 Definizioni e requisiti

Negli ultimi anni sono cresciute in modo esponenziale le startup e sempre con più frequenza è stato utilizzato questo termine, in particolare in ambito economico per identificare la fase di avvio delle attività di una nuova impresa, che può assumere sia la forma di un'organizzazione temporanea sia di società di capitali. Fu utilizzato per la prima volta nel 1992 nella Silicon Valley ed inizialmente l'espressione "startup" si riferiva esclusivamente ad imprese altamente tecnologiche. Negli anni, l'ecosistema delle startup è cresciuto rapidamente e queste nuove realtà sono approdate nei più svariati settori dell'economia.

Sono numerosi i soggetti che negli ultimi vent'anni hanno cercato di dare una definizione precisa di startup. Eric Reis, imprenditore americano, blogger e autore del libro "The Lean Startup", ha definito la startup come un'organizzazione umana progettata per creare un nuovo prodotto o servizio in condizioni di estrema incertezza. Secondo il pensiero di Paul Graham, informatico, saggista e imprenditore inglese la sola caratteristica essenziale di una startup è la crescita. Tra tutte le definizioni che si sono susseguite nel corso degli anni la più accettata è quella di Steve Blank, imprenditore americano, che nel 2012 definisce una startup come un'azienda, che abbia meno di cinque anni, con le seguenti caratteristiche: deve essere un'attività imprenditoriale, portatrice di innovazione a livello di business o di beni e servizi offerti, deve essere in grado di crescere in modo rapido secondo un business model scalabile e ripetibile. Con il termine scalabile s'intende la capacità del business di aumentare le sue dimensioni, il fatturato e gli investimenti in modo esponenziale, senza un impiego di risorse proporzionali, mentre l'aggettivo ripetibile fa riferimento ad un modello di business che può essere ripetuto in contesti e periodi diversi apportando delle piccole modifiche.

Uno dei requisiti che caratterizzano questa tipologia di impresa è rappresentato dalla temporaneità, in quanto nasce con l'intenzione di trasformarsi in breve tempo in un'impresa di grandi dimensioni.

Il fenomeno delle startup si è diffuso in tutto il mondo e anche in Italia hanno assunto un'importanza rilevante. Il legislatore italiano ha provveduto a disciplinare le startup, ed

in particolare le startup innovative, nel 2012 con l'art. 25 del Decreto-Legge 18 ottobre n. 179, noto come "Decreto Crescita 2.0". Il presente articolo, che definisce le startup innovative e gli incubatori certificati, è stato emanato per favorire la crescita sostenibile e lo sviluppo tecnologico, per contribuire allo sviluppo di una nuova cultura imprenditoriale e dell'occupazione, in particolare quella giovanile, e per promuovere una maggiore mobilità sociale, attraendo nel nostro Paese persone e capitali stranieri.

Al secondo comma dell'articolo, il legislatore descrive le startup innovative come: *“società di capitali, costituite anche in forma cooperativa, le cui azioni o quote rappresentative del capitale sociale non sono quotate su un mercato regolamentato o su un sistema multilaterale di negoziazione, e che siano in possesso dei seguenti requisiti:*

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

b) è costituita da non più di sessanta mesi;

c) è residente in Italia ai sensi dell'articolo 73 del decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, o in uno degli Stati membri dell'Unione europea o in Stati aderenti all'Accordo sullo spazio economico europeo, purché abbia una sede produttiva o una filiale in Italia; ai sensi dell'art. 73 del D.P.R. 917/1986 co. 3 si considerano residenti le società e gli enti che per la maggior parte del periodo di imposta hanno la sede legale o la sede dell'amministrazione o l'oggetto principale nel territorio dello Stato. Si considerano altresì residenti nel territorio dello Stato gli organismi di investimento collettivo del risparmio istituiti in Italia e, salvo prova contraria, i trust e gli istituti aventi analogo contenuto istituiti in Stati o territori diversi da quelli di cui al decreto del Ministro dell'economia e delle finanze emanato ai sensi dell'articolo 168-bis, in cui almeno uno dei disponenti ed almeno uno dei beneficiari del trust siano fiscalmente residenti nel territorio dello Stato. Si considerano, inoltre, residenti nel territorio dello Stato i trust istituiti in uno Stato diverso da quelli di cui al decreto del Ministro dell'economia e delle finanze emanato ai sensi dell'articolo 168-bis, quando, successivamente alla loro costituzione, un soggetto residente nel territorio dello Stato effettui in favore del trust un'attribuzione che comporta il trasferimento di proprietà di beni immobili o la costituzione o il trasferimento di diritti reali immobiliari, anche per quote, nonché vincoli di destinazione sugli stessi;

- d) *a partire dal secondo anno di attività della startup innovativa, il totale del valore della produzione annua, così come risultante dall'ultimo bilancio approvato entro sei mesi dalla chiusura dell'esercizio, non è superiore a 5 milioni di euro; tale valore corrisponde alla voce A) del Conto Economico di cui all'art. 2425 c.c. Dal momento in cui l'impresa sarà in grado di generare flussi di reddito più consistenti, verrà applicata la normativa sociale e fiscale ordinaria;*
- e) *non distribuisce, e non ha distribuito, utili;* tale divieto viene applicato per tutta la durata in cui l'impresa possiede i requisiti di startup innovativa, in questo modo la normativa intende evitare una dispersione di risorse e garantire una maggiore patrimonializzazione;
- f) *ha, quale oggetto sociale esclusivo o prevalente, lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico;* la Circolare Assonime n. 11/2013 ha stabilito che l'oggetto sociale si riferisce ad *“ogni attività economica da cui possa discendere l'introduzione di nuovi prodotti e servizi, nonché a nuovi metodi per produrli, distribuirli e usarli”*. Inoltre, l'attività svolta deve avere caratteristiche innovative;
- g) *non è stata costituita da una fusione, scissione societaria o a seguito di cessione di azienda o di ramo di azienda”;* il seguente divieto ha uno scopo antielusivo, volto ad evitare che i privilegi previsti per le startup innovative siano estesi a società già esistenti e prive dei requisiti.

Infine, secondo quanto previsto dalla lettera *h)* del precedente comma devono possedere almeno uno dei seguenti ulteriori requisiti alternativi. Il primo requisito prevede che le spese in ricerca e sviluppo sono uguali o superiori al quindici per cento del maggior valore tra fatturato e costi annui. Il Decreto Lavoro del 2013 ha modificato la percentuale, riducendola dal venti al quindici per cento. Secondo quanto previsto dal Codice civile all'art. 2424, i costi di ricerca e sviluppo possono essere iscritti tra le Immobilizzazioni immateriali nell'attivo dello Stato Patrimoniale, con il consenso del Collegio sindacale, ove esistente. Il principio contabile nazionale OIC 24 definisce lo sviluppo come *“l'applicazione dei risultati della ricerca di base o di altre conoscenze possedute o acquisite in un piano o in un progetto per la produzione di materiali, dispositivi, processi, sistemi o servizi, nuovi o sostanzialmente migliorati, prima dell'inizio della produzione commerciale o dell'utilizzazione”*. Possono rientrare tra i costi di sviluppo quelli sostenuti per la progettazione, la costruzione e la verifica di prototipi o modelli che precedono la produzione o l'utilizzazione degli stessi, i costi per la progettazione di mezzi, prove,

stampi e matrici riferiti alla nuova tecnologia, i costi per la progettazione, la costruzione e l'attivazione di un impianto pilota che non è di dimensioni economicamente idonee per la produzione commerciale, i costi per la progettazione, la costruzione e la prova di materiali, progetti, prodotti, processi, sistemi o servizi nuovi o migliorati.

I costi di ricerca si classificano in costi di ricerca base, che vengono definiti come studi, ricerche ed indagini volte ad incrementare le conoscenze generiche delle imprese e supportano l'ordinaria attività (ad esempio, spese per ricerche di mercato o spese per corsi di formazione), e costi di ricerca applicata, cioè quelle attività che hanno un obiettivo specifico in termini di produzione o miglioramento di un nuovo prodotto, processo, progetto o servizio.

Lo stesso principio contabile richiamato stabilisce che i costi di ricerca di base, in quanto non riferibili ad uno specifico risultato, devono essere considerati come costi di competenza del periodo in cui sono sostenuti, mentre i costi di sviluppo, a determinate condizioni, possono essere capitalizzati. Il paragrafo 43 dell'OIC 24 stabilisce che i costi di startup sono imputati al Conto Economico dell'esercizio in cui sono sostenuti e possono essere capitalizzati quando sussistono determinate condizioni: sono direttamente attribuibili alla nuova attività, viene rispettato il principio della recuperabilità, sono limitati a quelli sostenuti nel periodo antecedente al momento del possibile avvio (i costi generali e amministrativi e quelli derivanti da inefficienze sostenute durante il periodo di startup non possono essere capitalizzati). Quindi, per essere capitalizzati, i costi di ricerca applicata e sviluppo devono essere relativi ad un prodotto o processo chiaramente definito, identificabile, misurabile e realizzabile, e devono essere recuperabili attraverso i ricavi realizzati in futuro grazie alla realizzazione del progetto.

Nel caso in cui sussistano i requisiti per la capitalizzazione, sono iscritti tra le attività dello Stato Patrimoniale, al costo sostenuto. I costi di sviluppo capitalizzati vengono ammortizzati dal momento in cui il bene o processo è disponibile per essere utilizzato secondo la loro vita utile prevista, o ad un periodo non superiore ai cinque anni nei casi in cui non è possibile stimare la loro vita utile.

L'art. 25, co. 2, lett. h), punto 1 del D.L. n. 179/2012 chiarisce che devono essere considerate tra i costi di ricerca e sviluppo anche le spese relative allo sviluppo precompetitivo e competitivo, le spese relative ai servizi di incubazione forniti da incubatori certificati, i costi lordi di personale interno e consulenti esterni impiegati nelle attività di ricerca e sviluppo, inclusi soci ed amministratori, le spese legali per la

registrazione e protezione di proprietà intellettuale, termini e licenze d'uso. A differenza, devono essere escluse le spese per l'acquisto e la locazione di immobili.

I seguenti costi sono desunti dall'ultimo bilancio di esercizio della società. Nel caso in cui l'impresa sia di nuova costituzione, viene rilasciata una dichiarazione dal legale rappresentante, che attesta le spese in ricerca e sviluppo che l'impresa intende sostenere durante il primo esercizio di attività;

Il secondo requisito prevede che la forza lavoro complessiva deve essere costituita per almeno 1/3 da dottorandi o da personale che sta svolgendo un dottorato di ricerca presso un'università italiana o straniera o che abbia svolto attività di ricerca certificata presso istituti pubblici o privati da almeno 3 anni, ovvero per almeno 2/3 da soci o collaboratori a qualsiasi titolo in possesso di laurea magistrale. L'Agenzia delle Entrate con la Risoluzione 87/E del 14 ottobre 2014 ha stabilito che rientrano tra la forza lavoro tutti coloro che percepiscono un reddito di lavoro dipendente o assimilato. Vengono compresi anche gli stagisti, se retribuiti, mentre i consulenti esterni titolari di partita Iva non sono considerati tra i dipendenti e collaboratori. Ha chiarito che gli amministratori-soci, anche non retribuiti, possono essere considerati come forza lavoro a condizione che prestino la loro attività effettivamente all'interno dell'impresa ed abbiano un impiego retribuito a qualunque titolo, diverso da quello organico. Infine, è stato stabilito che in riferimento alla verifica della percentuale di un terzo e due terzi, il calcolo non deve essere determinato in base alla retribuzione ma "per teste";

Infine, l'ultimo requisito richiede che la startup sia titolare o depositaria o licenziataria di almeno una privativa industriale (brevetto industriale o diritti d'autore) oppure titolare di un software registrato presso la SIAE;

La norma che disciplina le startup innovative è stata modificata da alcuni interventi negli anni successivi, tra i quali il Decreto-legge 28 giugno 2013, n. 76, noto come "Decreto Lavoro" e il Decreto-legge 24 gennaio 2015 n. 3, noto come "Investment Compact", che hanno portato all'introduzione di ulteriori strumenti agevolativi, rispetto a quelli già previsti dal Decreto Crescita 2.0. In particolare, l'art. 4 del Decreto Investment Compact ha esteso la disciplina delle startup innovative, non solo alle sole società residenti in Italia, ma anche alle società residenti in uno Stato membro dell'Unione Europea o dello Spazio Economico Europeo, purché abbia una sede produttiva o una filiale in Italia.

Inoltre, è stato previsto che la startup innovativa può assumere la forma giuridica di società di capitali, s.r.l. semplificata o cooperativa le cui azioni o quote rappresentative

del capitale sociale non siano quotate in un mercato regolamentato o in un sistema multilaterale di negoziazione.

Una delle modifiche apportate dal Decreto Lavoro ha riguardato il requisito che stabiliva che i soci persone fisiche per i successivi ventiquattro mesi alla costituzione dovevano detenere la maggioranza delle azioni e dei voti dell'assemblea ordinaria dei soci. È stata introdotta la possibilità anche per le persone giuridiche, quindi i soci potranno essere sia persone fisiche che giuridiche.

Se le imprese rispettano tutti i requisiti previsti acquisiscono lo status di startup innovativa attraverso l'autocertificazione sottoscritta dal legale rappresentante e vengono iscritte in un'apposita sezione speciale del Registro delle Imprese presso la Camera di Commercio della provincia in cui sono situate, che consente loro di beneficiare delle agevolazioni amministrative, fiscali e monetarie previste.

L'art. 31, co. 4, D.L. n. 179/2012 stabilisce che *“qualora la startup innovativa perda uno dei requisiti previsti dall'articolo 25, comma 2, prima della scadenza dei quattro anni dalla data di costituzione, o del diverso termine previsto dal comma 3 dell'articolo 25 se applicabile, secondo quanto risultante dal periodico aggiornamento della sezione del Registro delle Imprese di cui all'articolo 25, comma 4, in ogni caso, una volta decorsi quattro anni dalla data di costituzione, cessa l'applicazione della disciplina prevista nella presente sezione, incluse le disposizioni di cui all'articolo 28, ferma restando l'efficacia dei contratti a tempo determinato stipulati dalla startup innovativa sino alla scadenza del relativo termine”*. In base a questa disposizione, quindi, la perdita di uno dei requisiti determina l'impossibilità di beneficiare delle agevolazioni previste. Viene chiarito dall'art. 6, co. 3, lett. b), D.M. 30 gennaio 2014 che non è da considerare come causa di decadenza dalle agevolazioni *“la perdita dei requisiti previsti dall'art. 25, comma 2, del decreto-legge 18 ottobre 2012, n. 179, da parte della startup innovativa dovuta alla scadenza dei quattro anni dalla data di costituzione o del diverso termine indicato dal secondo periodo del comma 3 dello stesso art. 25”*. In aggiunta, la circolare n. 16/E dell'11 giugno 2014 dell'Agenzia delle Entrate ha specificato che *“non costituisce causa di decadenza dall'agevolazione il venir meno della qualifica di startup innovativa per il decorso dei 48 mesi previsti dall'art. 25, comma 2, lett. b), del D.L. n. 179/2012”*. Le startup innovative entro sessanta giorni dalla perdita dei requisiti vengono cancellate dalla sezione speciale del Registro delle Imprese, ma non da quella ordinaria. Inoltre, viene assimilato alla perdita dei requisiti il mancato deposito della dichiarazione.

1.1.2 Il ciclo di vita delle startup

Una startup nasce da un'idea e per dar vita ad un business è necessario strutturare l'idea in modo tale da produrre beni o servizi in grado di soddisfare bisogni e generare profitti. Non tutte le idee hanno successo, sono molteplici i fattori che contribuiscono alla riuscita o meno di una startup.

Per fissare gli obiettivi da raggiungere, per organizzare al meglio una startup e per individuare gli ostacoli da fronteggiare, in modo da evitare il fallimento, è possibile individuare uno schema semplificato del ciclo di vita di una startup, caratterizzato da quattro fasi:

1. una volta definita l'idea prende avvio la prima fase, cosiddetta *seed*, dove l'imprenditore valuta la fattibilità del progetto. Procede ad analizzare il mercato, studiando il settore e il target al quale si rivolge. Si procede con l'analisi S.W.O.T. (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) volta ad individuare le opportunità e le minacce del mercato ed i punti di forza e debolezza dell'impresa. Infine, vengono valutate le competenze e gli strumenti di cui dispone l'imprenditore, le risorse necessarie per continuare l'attività ed infine viene determinato il team di lavoro, stabilendo ruoli e responsabilità di coloro che collaboreranno nelle fasi successive alla realizzazione e crescita della business idea;
2. la fase successiva consiste nell'avvio vero e proprio della startup, con l'ingresso nel mercato e la realizzazione delle prime entrate monetarie. In questa fase di esecuzione, dove l'impresa entra per la prima volta nel mercato, è fondamentale la fase di pianificazione con la determinazione di un Business Plan che descrive dal punto di vista qualitativo gli elementi che caratterizzano il progetto, e dal punto di vista quantitativo la fattibilità di questo e la strategia che si intende mettere in atto. L'ingresso nel mercato rappresenta la fase più delicata che determina spesso il successo o l'insuccesso del proprio modello di business;
3. successivamente si ha la fase della crescita e sviluppo, *growth*, dove l'impresa vede incrementare i clienti, le vendite ed il fatturato. Questa fase di espansione sarà caratterizzata da un incremento degli investimenti necessari per far fronte all'ampliamento della capacità produttiva;
4. infine, è possibile individuare l'ultima fase dell'uscita, dove è stato raggiunto un certo livello di maturità tale da considerare la startup una vera e propria impresa. L'obiettivo solitamente in questa fase è quello di crescere ulteriormente nel settore

in cui l'impresa si è affermata oppure di allargare il proprio business in altri mercati o settori attraverso strategie di diversificazione.

A questo punto sono due le alternative che possono essere compiute: si può decidere di trasformare la startup in Pmi innovativa e continuare a crescere, anche con una possibile quotazione in Borsa, oppure si può decidere di monetizzare gli investimenti attraverso la vendita di quote o dell'intera impresa a terzi. Nei casi peggiori, in cui l'impresa non ha avuto successo ed è prossima al fallimento, si può verificare il cosiddetto *write-off*, che si realizza quando gli investitori ritirano il proprio investimento.

Non tutte le startup si trovano ad affrontare tutte le fasi appena descritte, sono molteplici i fattori che possono influire sul ciclo di vita, come il prodotto offerto, il mercato in cui l'impresa si inserisce, le capacità dell'imprenditore, il target a cui ci si rivolge e così via. Nel prossimo paragrafo verranno analizzate le caratteristiche delle diverse tipologie di startup che possono essere costituite.

1.1.3 Tipologie di startup innovative

È possibile classificare le startup mediante diversi criteri. Le prime startup si concentravano prevalentemente nel settore informatico e altamente tecnologico, diffondendosi nel corso degli anni anche in altri settori. Un primo criterio che può essere utilizzato per classificare queste imprese è quello di considerare i diversi mercati in cui si inseriscono. Possono essere individuate le startup MedTech operati nel settore sanitario, nel mercato finanziario si hanno le startup FinTech, startup FoodTech nel segmento alimentare, startup viaggi, startup fashion e così procedendo per tutti i settori dell'economia.

Steve Blank ha individuato sei tipologie di startup che classifica come:

- Lifestyle Startup: in queste tipologie di startup gli imprenditori svolgono attività che rientrano tra le loro passioni;
- Small Business Startup: in queste realtà l'imprenditore gestisce direttamente l'attività e vengono spesso impiegati familiari e amici;
- Scalable Startup: l'obiettivo degli imprenditori delle startup scalabili è quello di crescere rapidamente in modo esponenziale;
- Buyable Startup: Blank classifica all'interno di questa tipologia quelle imprese che potrebbero essere molto redditizie ma che per necessità di capitali rischiano

di essere vendute a un prezzo molto più basso rispetto a quello che potrebbero fruttare;

- Social Startup: gli imprenditori di queste imprese non si fissano come obiettivo quello di incrementare la propria ricchezza, ma si impegnano per rendere il mondo un posto migliore;
- Large-Company Startup: quest'ultima categoria individuata da Blank consiste nelle startup che nascono dalla considerazione che il ciclo di vita di una grande impresa è terminato e quindi per evitare di scomparire dal mercato le grandi imprese devono impiegare un approccio innovativo, in grado di promuovere un nuovo modello di business.

In riferimento alla normativa italiana, il Decreto Crescita 2.0 individua tre tipologie: startup innovative a vocazione sociale¹, le startup innovative in ambito energetico², le startup innovative nel settore turismo³ e le startup creative e culturali.

In riferimento alla prima categoria, le startup innovative a vocazione sociale (SIAVS) si caratterizzano per il fatto che svolgono la loro attività principalmente nel terzo settore.

Le attività di queste tipologie di startup si concentrano soprattutto nella produzione di Software, nella Ricerca Scientifica e Sviluppo e nei Servizi d'informazione.

Negli ultimi anni le startup a vocazione sociale sono cresciute notevolmente, in particolare nel 2020 si è registrato un incremento del 19% che ha evidenziato come queste realtà innovative possono rappresentare una risposta alle difficoltà che la pandemia da Covid-19 ha comportato. Per quanto riguarda la distribuzione geografica, le SIAVS sono localizzate principalmente nel nord d'Italia e Lazio, più precisamente la maggior parte è situata in Lombardia, Piemonte e Veneto.

Questa tipologia di impresa possiede tutti gli elementi che caratterizzano le startup innovative, con la differenza che operano in determinati settori individuati dal legislatore nell'art. 2, co. 1, Decreto Legislativo 155/2006. Da un confronto tra le startup innovative e quelle a vocazione sociale, è emerso che quest'ultime sono cresciute tra il 2013 e il 2020 ad un tasso di crescita maggiore rispetto alle prime, rispettivamente il tasso annuo di crescita è stato del 42% e 52%.

I settori individuati dalla legge, considerati di utilità sociale, nei quali operano le SIAVS sono:

¹ Art. 25, co. 4, D.L. n. 179/2012.

² Art. 29, co. 7, D.L. n. 179/2012.

³ Art. 11-bis, D.L. n. 83/2014.

- assistenza sociale;
- assistenza sanitaria;
- assistenza sociosanitaria;
- educazione, istruzione e formazione;
- tutela dell'ambiente e dell'ecosistema;
- valorizzazione del patrimonio culturale;
- turismo sociale;
- formazione universitaria e post-universitaria;
- ricerca ed erogazione di servizi culturali;
- formazione extra-scolastica, finalizzata alla prevenzione della dispersione scolastica e al successo scolastico e formativo;
- servizi strumentali alle imprese sociali, resi da enti composti in misura superiore al settanta per cento da organizzazioni che esercitano un'impresa sociale.

In riferimento all'ultimo punto sopracitato, possono essere qualificate come imprese sociali tutte le organizzazioni private, finalizzate alla produzione o scambio di beni o servizi di utilità sociale. Sono escluse da questa categoria gli enti pubblici, le organizzazioni i cui i prodotti e servizi sono erogati esclusivamente ai soci, associati o partecipi e gli imprenditori individuali.

Inoltre, secondo quanto stabilito dal legislatore, rientrano tra le imprese sociali quelle che indipendentemente dall'esercizio dell'attività nei settori sopra indicati, sono rivolte all'inserimento nel mondo del lavoro dei lavori svantaggiati e lavoratori disabili. Queste due categorie di soggetti devono essere impiegati in misura non inferiore al 30% dei lavoratori complessivi dell'impresa.

Uno degli elementi che caratterizza l'impresa sociale è il fatto che non deve perseguire fini di lucro. Si fa riferimento al lucro soggettivo e non oggettivo⁴, in quanto si tratta comunque di un'attività di impresa. In aggiunta, l'art. 3 del D.lgs. n. 155/2006 stabilisce che gli utili e gli avanzi di gestione sono utilizzati per lo svolgimento dell'attività statutaria o ad incremento del patrimonio ed è vietata la distribuzione, anche in forma indiretta⁵, di utili, avanzi di gestione, fondi e riserve in favore di amministratori, soci, partecipi, lavoratori o collaboratori.

⁴ Il lucro oggettivo si riferisce all'attività di produzione della ricchezza con l'impiego di modalità di gestione volte a massimizzare i ricavi, mentre con lucro soggettivo s'intende la modalità di distribuzione della ricchezza e rappresenta il movente psicologico dell'imprenditore.

⁵ Si considera distribuzione indiretta di utili:

Nel caso di scioglimento volontario o perdita della qualifica di impresa sociale, il patrimonio deve essere devoluto ad altri enti del Terzo Settore costituiti da almeno tre anni.

Al contrario di quanto previsto per le imprese sociali, la legge non stabilisce che per essere classificata come impresa sociale lo statuto della startup innovativa a vocazione sociale deve indicare il divieto di perseguire uno scopo di lucro. Questo perché comunque, per tutto il periodo in cui questa tipologia di startup innovativa beneficia delle agevolazioni previste, vige il divieto di distribuire utili.

Sintetizzando, vengono classificate come startup innovative a vocazione sociale, quelle che possiedono i requisiti previsti per le startup innovative e che svolgono attività che sono oggetto dell'impresa sociale.

Le startup innovative a vocazione sociale operano in settori che possono determinare un ritorno degli investimenti inferiore rispetto a quello di altre imprese operanti in settori più redditizi, per tale ragione il legislatore ha riconosciuto maggiori agevolazioni. In particolare, sono previste detrazioni Irpef del 25% e deduzioni Ires del 27%, mentre per le startup innovative le aliquote previste sono rispettivamente del 19% e 20%. Inoltre, vengono riconosciute le stesse agevolazioni previste per le startup innovative, tra le quali la costituzione della società online e gratuita, incentivi fiscali, la possibilità di accedere al Fondo di Garanzia e alle facilitazioni previste da Smart&Start di Invitalia. I benefici e le agevolazioni previste per le startup innovative verranno approfondite successivamente nei prossimi paragrafi.

In aggiunta a quanto previsto per le startup innovative, è previsto per le SIAVS, oltre all'obbligo che prevede che l'oggetto sociale sia uno di quelli previsti dall'art.2 del D.Lgs. n. 115/2006, l'obbligo di redigere il "Documento di descrizione di impatto sociale" da depositare ogni anno in Camera di Commercio. La compilazione di tale documento permette alle SIAVS di nuova costituzione, che non hanno ancora redatto il primo bilancio, di descrivere l'impatto sociale atteso, mentre per quelle che hanno già depositato

-
- a) la corresponsione agli amministratori di compensi superiori a quelli previsti nelle imprese che operano nei medesimi o analoghi settori e condizioni, salvo comprovate esigenze attinenti alla necessità di acquisire specifiche competenze;
 - b) la corresponsione ai lavoratori subordinati o autonomi di retribuzioni o compensi superiori a quelli previsti dai contratti o accordi collettivi per le medesime qualifiche, salvo comprovate esigenze attinenti alla necessità di acquisire specifiche professionalità;
 - c) la remunerazione degli strumenti finanziari diversi dalle azioni o quote, a soggetti diversi dalle banche e dagli intermediari finanziari autorizzati, superiori di cinque punti percentuali al tasso ufficiale di riferimento.

il primo bilancio viene richiesto di esporre l'impatto sociale generato attraverso dati qualitativi, quantitativi e misurabili. Oltre al "Documento di descrizione di impatto sociale" l'impresa deve presentare un'autocertificazione, che consente di acquisire la qualifica di startup a vocazione sociale, nella quale dichiara di operare in uno dei settori previsti dal legislatore e di perseguire scopi di utilità sociale.

Nella seconda categoria individuata rientrano le startup innovative in ambito energetico che sviluppano e commercializzano beni o servizi ad alto valore tecnologico in ambito energetico. Quasi la totalità di tali imprese, il 91%, è concentrata nelle attività di ricerca e sviluppo, mentre le altre sono specializzate prevalentemente nella produzione di motori, apparecchi elettronici e autoveicoli.

Le agevolazioni previste per le startup a vocazione sociale sono estese anche a quelle specializzate nell'ambito energetico. Possono essere qualificate come tali le imprese che svolgono le attività descritte nei codici Ateco 2007.

Tabella 1. Codici Ateco 2007

Codici Ateco 2007	Descrizione
27.1	Fabbricazione di motori, generatori e trasformatori elettrici e di apparecchiature per la distribuzione e il controllo dell'elettricità.
27.2	Fabbricazione di batterie di pile ed accumulatori elettrici
27.32	Fabbricazione di altri fili e cavi elettrici ed elettronici
27.33	Fabbricazione di attrezzature per cablaggio
28.11	Fabbricazione di motori e turbine (esclusi i motori per aeromobili, veicoli e motocicli)
28.12	Fabbricazione di apparecchiature fluidodinamiche
28.13	Fabbricazione di altre pompe e compressori
28.14	Fabbricazione di altri rubinetti e valvole
28.15	Fabbricazione di cuscinetti, ingranaggi, e organi di trasmissione (esclusi quelli idraulici)
28.21	Fabbricazione di forni, bruciatori e sistemi di riscaldamento

28.25	Fabbricazione di attrezzature di uso non domestico per la refrigerazione e la ventilazione
28.29.2	Fabbricazione di macchine e apparecchi per le industrie chimiche, petrolchimiche e petrolifere (incluse parti e accessori)
29.31	Fabbricazione per apparecchiature elettriche ed elettroniche per autoveicoli e loro motori
72.1	Ricerca e sviluppo sperimentale nel campo delle scienze naturali dell'ingegneria.

Fonte: D.M. 30 gennaio 2014

Un'ulteriore categoria che può essere individuata è quella della startup turismo, definita dall'art.11-bis del D.L. n.83/2014. L'articolo, specifica al comma 1 che *“si considerano startup innovative anche le società che abbiano come oggetto sociale la promozione dell'offerta turistica nazionale attraverso l'uso di tecnologie e lo sviluppo di software originali, in particolare, agendo attraverso la predisposizione di servizi rivolti alle imprese turistiche. Tali servizi devono riguardare la formazione del titolare e del personale dipendente, la costituzione e l'associazione di imprese turistiche e culturali, strutture museali, agenzie di viaggio al dettaglio, uffici turistici di informazione e accoglienza per il turista e tour operator di autotrasporto, in modo tale da aumentare qualitativamente e quantitativamente le occasioni di permanenza nel territorio; l'offerta di servizi centralizzati di prenotazione in qualsiasi forma, compresi sistemi telematici e banche di dati in convenzione con agenzie di viaggio o tour operator, la raccolta, l'organizzazione, la razionalizzazione nonché' l'elaborazione statistica dei dati relativi al movimento turistico; l'elaborazione e lo sviluppo di applicazioni web che consentano di mettere in relazione aspetti turistici culturali e di intrattenimento nel territorio nonché' lo svolgimento di attività conoscitive, promozionali e di commercializzazione dell'offerta turistica nazionale, in forma di servizi di incoming ovvero di accoglienza di turisti nel territorio di intervento, studiando e attivando anche nuovi canali di distribuzione”*.

Rientrano quindi, in questa categoria, le imprese volte a promuovere l'offerta turistica nazionale. Il legislatore ha previsto anche in questo caso, come per le startup innovative, la possibilità di costituirsi in forma di società a responsabilità limitata semplificata. Nel caso in cui, la startup sia composta da persone fisiche sotto i quarant'anni, la costituzione è esente da imposta di registro, tassa di concessione governativa e diritti erariali. Inoltre, beneficiano di tutte le agevolazioni previste per le startup innovative.

In riferimento al turismo, è stato uno dei settori maggiormente colpiti dalle conseguenze della pandemia da Covid-19, in quanto per molti mesi sono stati vietati gli spostamenti tra regioni italiane e tra Paesi stranieri, comportando una perdita nel 2020 di circa 100 miliardi di euro. Da un'indagine effettuata dall'Associazione Startup Turismo è emerso che circa un terzo delle startup innovative di questo settore ha registrato un calo superiore al 75% del proprio fatturato, mentre la metà ha stimato di realizzare un fatturato dimezzato rispetto a quello dell'anno precedente. Dalle interviste condotte non sono emersi solo dati negativi, più della metà delle startup intervistate, per rispondere alla crisi, ha introdotto nuovi prodotti e servizi nel mercato. Alcuni esempi italiani possono essere, le startup Hi.Stories o Utopic che hanno introdotto nuovi servizi digitali per la promozione di musei, beni culturali e città d'arte, oppure le startup che hanno migliorato i servizi di prenotazione e check-in digitale e molte altre che attraverso l'innovazione e il digitale stanno contribuendo a rilanciare il turismo italiano.

Infine, un'ultima classe di startup che può essere individuata, che ha acquisito un'importanza rilevante negli ultimi anni è quella delle imprese creative e culturali. Vengono considerate in questa categoria le imprese che svolgono attività volte alla conservazione e fruizione del patrimonio storico-artistico, le industrie creative che includono l'architettura, il design e la comunicazione, le attività di produzione di nuova cultura non riproducibili (performing art e arti visive) ed infine le industrie culturali come musica, editoria, film, video, radio, tv, giochi, software e videogiochi. Questa categoria di impresa nel 2019 ha realizzato un terzo del fatturato prodotto dalle startup innovative. Il successo può essere spiegato dall'importanza che il settore culturale ricopre nel nostro Paese.

1.1.4 Distribuzione territoriale e settoriale

Secondo quanto registrato dai dati aggiornati al 1° gennaio 2021 e pubblicati nel report di monitoraggio trimestrale delle tendenze demografiche e delle performance economiche delle startup innovative, sono state rilevate 11.899 startup innovative, con un lieve calo rispetto al trimestre precedente dove risultavano iscritte nella sezione speciale del Registro delle Imprese 12.068 startup. Nonostante la crisi del 2020, rispetto al 2019 è stato rilevato un aumento, infatti al termine del quarto trimestre del 2019 le startup ammontavano a 10.882.

L'analisi condotta dal Ministero dello Sviluppo Economico (MISE), in collaborazione con InfoCamere e Unioncamere, ha rilevato che più di un quarto delle startup innovative italiane è concentrato nella regione della Lombardia, in particolare la città di Milano conta 2.282 startup innovative. Seguono poi il Lazio e la Campania, con rispettivamente 1.383 e 1.053 startup innovative, Veneto, Emilia-Romagna e Piemonte. Il Trentino-Alto Adige è la regione che conta una maggiore densità di imprese innovative.

In riferimento alla distribuzione settoriale, più di 8000 startup offrono servizi per le imprese, tra i quali produzione di software, consulenza informatica, attività di servizi di informazione, ricerca e scientifica e sviluppo. Un altro settore con una forte presenza di startup innovative è quello dedicato alle attività manifatturiere e all'energia, in particolare le attività di fabbricazione di computer e prodotti di elettronica, fabbricazione di macchinari e altre industrie manifatturiere. È inoltre aumentata la presenza di startup del settore culturale e creativo (37,7%) e nel settore delle energie rinnovabili e green (14,6%). In particolare, a seguito della pandemia e la conseguente crisi che ha comportato, è stato registrato da parte della startup un forte interesse all'Open Innovation e al digitale. I settori maggiormente coinvolti sono stati quelli rivolti alla digitalizzazione di processi ai servizi delle persone, delivery, sistemi di distanziamento sociale e di sanificazione degli ambienti.

Considerando la natura di queste imprese, sottoposte ad un costante ricambio dovuto al fatto che le imprese tendono a perdere la qualifica di startup innovativa man mano che si consolidano, le startup italiane sono soprattutto microimprese, con un valore della produzione in media intorno ai 184,7 mila euro. Nonostante sia stata rilevata una media di startup in perdita elevate, registrano risultati positivi in termini di redditività (ROI e ROE) e valore aggiunto.

1.1.5 Forma giuridica

Secondo l'art. 25 del D.L 179/2012 la startup può essere costituita sotto forma di società di capitali, anche in forma cooperativa, stabilendo che le partecipazioni non devono essere quotate in un mercato regolamentato.

La costituzione di una società a responsabilità limitata presenta i vantaggi di una maggiore flessibilità e di risparmio di costi, infatti non è richiesta la presenza del Collegio Sindacale ed è previsto un capitale minimo di 10 mila euro. È possibile un ammontare di capitale inferiore ai 10 mila euro, in questo caso l'art. 2462 del Codice civile prevede che i

conferimenti siano fatti in denaro e versati per intero alle persone a cui è affidata l'amministrazione. La s.r.l. può essere sia unipersonale, ossia composta da un unico soggetto, oppure può comprendere altri soggetti nella compagine societaria che possono essere sia persone fisiche che giuridiche e possono essere anche straniere e non residenti in Italia. È possibile ricorrere alla forma di società a responsabilità limitata semplificata, che presenta minori costi di costituzione, un capitale sociale compreso tra 1 euro e 9.999 euro e un atto costitutivo strutturato sulla base di un modello predefinito, non consentendo così la personalizzazione che rappresenta uno dei maggior vantaggi delle società a responsabilità limitata. Un ulteriore limite di questa tipologia di società è rappresentato dal fatto che può essere costituita solo da persone fisiche, è stata aggiunta la possibilità di cedere le quote a soggetti diversi da persone fisiche purché venga adottato un vero e proprio statuto e venga eliminato il riferimento "semplificata".

È possibile optare per la forma di società per azioni, anche se rappresenta la forma giuridica più complessa e richiede un capitale minimo pari a cinquanta mila euro. Solitamente viene scelta questa tipologia quando si ha base sociale più allargata o per la necessità di reperire capitali più facilmente.

Infine, in riferimento alle società cooperative, presentano la caratteristica di avere uno scopo mutualistico, solidale e assistenziale. A differenza delle forme giuridiche descritte precedentemente, che perseguono lo scopo di realizzare un profitto, le società cooperative si fissano l'obiettivo di soddisfare i bisogni dei propri soci.

Per i vantaggi che offre la società a responsabilità limitata rispetto alle altre forme giuridiche, circa il 90% delle startup in sede di costituzione adotta questa forma giuridica. Inoltre, l'introduzione dell'agevolazione per le startup innovative, che verrà approfondita anche successivamente, di costituirsi come s.r.l. in maniera gratuita e online, ha incrementato ulteriormente il numero di startup innovative che optano per tale forma giuridica. A differenza di quanto detto, l'introduzione di questa possibilità ha ridotto le startup costituite in forma di società a responsabilità limitata semplificata, che rappresentano circa l'8% sul totale delle startup innovative.

1.1.6 Pmi innovativa: definizioni e requisiti

Le Pmi innovative rappresentano lo stato successivo delle startup innovative, infatti se al termine del quinto anno, previsto per il riconoscimento delle agevolazioni alle startup

innovative, l'impresa presenta una forte componente innovativa, viene riconosciuta come Pmi innovativa e continuano ad essere estese le agevolazioni previste.

Rientrano tra le Pmi innovative tutte quelle piccole medie imprese che contribuiscono allo sviluppo innovativo, all'occupazione e alla crescita innovativa del Paese. Sono state introdotte nel 2015 dall'art.4 del D.L. 3/2015, il quale al primo comma stabilisce che: *“per "piccole e medie imprese innovative", di seguito "Pmi innovative", si intendono le Pmi, come definite dalla raccomandazione 2003/361/CE, società di capitali, costituite anche in forma cooperativa”*. Secondo quanto stabilito dalla Raccomandazione europea del 2003 nella categoria delle Pmi si considerano le piccole imprese, costituite come società di capitali (S.r.l., S.r.l.s., S.p.a., S.a.p.a., anche in forma cooperativa), che presentano un numero medio di occupati inferiore a 50 e con un fatturato annuo non superiore a 10 milioni di euro, mentre vengono definite microimprese quelle che impiegano in media nell'anno 10 persone e che realizzano un fatturato annuo non superiore a 2 milioni di euro. Questa categoria di impresa è stata introdotta dalla Commissione europea per garantire un'omogeneità, in quanto a livello europeo erano presenti molteplici definizioni diverse. In particolare, la volontà era quella di garantire una coerenza a livello comunitario in riferimento alle agevolazioni previste per questa categoria, introducendo così regole comuni per i Paesi europei.

Dall'introduzione della normativa relativa alle Pmi innovative nel 2015 fino agli ultimi dati disponibili del 2019, queste imprese hanno registrato una crescita costante, al termine del 2019 risultavano iscritte al Registro delle Imprese 1.362 imprese innovative.

Rispetto alle startup innovative, le Pmi sono più mature, sia dal punto di vista anagrafico che dimensionale.

Le Pmi innovative, per essere riconosciute come tali, devono possedere alcuni specifici requisiti stabiliti dalla legge, in particolare:

- devono essere residenti in Italia, o in altro Paese dello Spazio Economico Europeo ma con sede produttiva o filiale in Italia;
- devono aver effettuato la certificazione dell'ultimo bilancio;
- non devono essere quotate in un mercato regolamentato;
- non devono essere iscritte contemporaneamente alla sezione speciale delle startup innovative.

Inoltre, devono possedere almeno due, e non uno, dei requisiti delle startup innovative citati precedentemente, relativi alle spese di ricerca e sviluppo, al personale qualificato

ed ai brevetti e software registrati. A differenza delle startup innovative, le soglie previste per quest'ultimi requisiti sono più basse, infatti le spese di ricerca e sviluppo devono essere pari al 3%, e non al 15%, del maggiore tra costo e valore totale della produzione, il personale in possesso di un titolo di dottorato di ricerca deve essere pari almeno ad 1/5, e non 1/3, della forza lavoro complessiva, ed infine l'impresa deve essere titolare di almeno un brevetto industriale o software registrato come nelle startup innovative.

Inoltre, non è richiesto per le Pmi un oggetto sociale esclusivo o prevalente "*per lo sviluppo, produzione e commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico*", in quanto la presenza di una forte componente innovativa si desume dalla presenza dei tre requisiti elencati precedentemente, previsti sia per le startup innovative che per le Pmi, ma con soglie differenti.

Un'ulteriore differenza rispetto alle startup innovative consiste nel fatto che non devono essere rispettati requisiti temporali, in quanto non è previsto nessun limite di età per le imprese che intendono registrarsi nella sezione speciale del Registro delle Imprese, quindi possono essere riconosciute come tali anche le imprese costituite da più di cinque anni.

Inoltre, in riferimento ai requisiti temporali, un importante cambiamento è stato introdotto dal D.L. 2013/76, che ha apportato una modifica all'art. 2463-bis dedicato alle società a responsabilità limitata semplificate, eliminando il requisito di età massima di 35 anni per i soci, necessario per la costituzione di una s.r.l. semplificata.

Come descritto per le startup innovative, anche le Pmi innovative sono localizzate prevalentemente nel Nord d'Italia, tra Lombardia, Emilia-Romagna, Piemonte e Veneto, ed operano principalmente nel settore dei servizi, in particolare nella produzione di software, consulenza informatica e ricerca scientifica e sviluppo.

1.1.7 Passaggio da startup a Pmi innovativa

In base all'obbligo, citato precedentemente, di certificazione dell'ultimo bilancio, una Pmi innovativa non può essere una società di nuova costituzione. Tale requisito è fondamentale per richiedere l'iscrizione nel Registro delle Imprese. È necessaria in sede di prima iscrizione, in questo caso la certificazione può essere successiva all'approvazione del bilancio e può essere depositata successivamente, in concomitanza con la domanda di iscrizione alla sezione speciale, mentre per gli anni successivi al primo, la certificazione deve essere depositata con il bilancio d'esercizio, pena la decadenza delle agevolazioni previste e la cancellazione dalla sezione speciale delle Pmi innovative.

Per costituire un Pmi innovativa, quindi, è necessario che l'impresa sia iscritta nella sezione ordinaria del Registro delle Imprese, e successivamente potrà essere richiesta l'iscrizione alla sezione speciale.

È prevista inoltre, la possibilità di richiedere l'iscrizione alla sezione speciale del Registro delle Imprese dedicata alle Pmi innovative, anche se l'impresa è già iscritta alla sezione delle startup innovative.

Le ragioni che spingono un'impresa a richiedere il passaggio da startup a Pmi innovativa possono essere riconducibili a tre motivi principali: il superamento della soglia prevista dei cinque milioni di euro del valore della produzione, la possibilità per le Pmi di distribuire utile e quando sono trascorsi cinque anni dalla costituzione della startup innovativa.

Per il passaggio in continuità da startup a Pmi innovativa, non è richiesto nessun termine specifico, semplicemente l'impresa che perde i requisiti necessari per mantenere l'iscrizione nella sezione speciale delle startup innovative, ma presenta gli elementi caratterizzanti le Pmi innovative, può presentare contestualmente la domanda di iscrizione alla sezione speciale dedicata alle Pmi innovative e la richiesta di cancellazione dalla sezione speciale delle startup innovative. In questo modo, la continuità è assoluta e non avvengono interruzioni. Per effettuare il passaggio appena descritto è necessario presentare la dichiarazione del possesso dei requisiti di Pmi innovativa, sottoscritta dal legale rappresentante. Le imprese che presentano i requisiti previsti descritti nel paragrafo precedente mantengono le principali agevolazioni previste per le startup, che verranno approfondite successivamente.

1.2 AGEVOLAZIONI PREVISTE PER STARTUP E PMI INNOVATIVE

Come anticipato precedentemente, alle startup, incubatori certificati e Pmi innovative vengono riconosciute numerose facilitazioni che verranno approfondite in maniera specifica nei prossimi paragrafi. Tali agevolazioni, sono estese alle startup innovative per cinque anni dalla loro costituzione, mentre per le Pmi per tutto il periodo in cui mantengono i requisiti previsti dalla legge.

Un primo beneficio che può essere individuato riguarda la modalità di costituzione, di seguito analizzato.

1.2.1 Riduzione degli oneri e costituzione online

Innanzitutto, il Decreto del Ministro dello Sviluppo Economico del 17 febbraio 2016 ha riconosciuto alle startup innovative la possibilità di redigere e modificare l'atto costitutivo mediante firma digitale, attraverso un modello uniforme, senza quindi l'intervento del notaio. Inoltre, dopo la sottoscrizione del rappresentante legale, le informazioni più rilevanti vengono pubblicate in un'apposita piattaforma online, chiamata “#ItalyFrontiers”, accessibile a tutti. Attualmente, la possibilità di costituzione online è ammessa esclusivamente per le startup costituite in forma di s.r.l. non semplificate.

In aggiunta, sono esonerate dal pagamento annuale dei diritti camerali e dell'imposta di bollo, da versare per gli adempimenti relativi alle iscrizioni presso il Registro delle Imprese e del diritto annuale da versare alla Camera di Commercio.

Nel 2019⁶ il legislatore ha introdotto rilevanti modifiche circa il sistema pubblicitario delle startup e Pmi innovative. Sono state semplificate le procedure di autocertificazione per l'iscrizione nella sezione speciale, abrogando gli adempimenti semestrali previsti dall'art. 25 del D.L. 179/2012. L'intervento più rilevante di questa normativa riguarda le variazioni all'art. 25, che già prevedeva: *“le informazioni di cui al comma 12, per la startup innovativa, e 13, per l'incubatore certificato, sono rese disponibili, assicurando la massima trasparenza e accessibilità, per via telematica o su supporto informatico in formato tabellare gestibile da motori di ricerca, con possibilità di elaborazione e ripubblicazione gratuita da parte di soggetti terzi. Le imprese startup innovative e gli incubatori certificati assicurano l'accesso informatico alle suddette informazioni dalla home page del proprio sito Internet”*. Le modifiche apportate consentono l'inserimento dei requisiti necessari per l'iscrizione nella sezione speciale nel sito del Registro delle Imprese, nella parte dedicata alle startup, riducendo così gli adempimenti amministrativi e consentendo una maggiore visibilità a tali imprese. Viene richiesto di aggiornare, almeno una volta l'anno, le informazioni inserite in questa piattaforma. Il mancato adempimento comporta l'interruzione della procedura di deposito da parte del rappresentante legale della dichiarazione che attesta il possesso dei requisiti previsti dalla legge. Nel caso in cui venga superato il termine di trenta giorni dall'approvazione del bilancio o sei mesi dalla chiusura dell'esercizio, si procede con la perdita della qualifica di startup o Pmi innovative e la conseguente cancellazione dalla sezione speciale.

⁶ Legge 11 febbraio 2019 n. 12 di conversione del decreto-legge 14 dicembre 2018 n.135.

Secondo quanto riportato dai dati del 2020 risultano essere 3.579 le startup costituite attraverso la modalità gratuita e digitale, nello specifico il quarto trimestre del 2020 ha registrato il più alto numero dal 2016 di startup costituite online, precisamente 388. Tale dato rappresenta un segnale positivo per l'innovazione, in quanto è stato rilevato in un momento storico in cui la pandemia globale da Covid-19 non è ancora stata dichiarata conclusa e superata.

1.2.2 Deroche al diritto societario e fallimentare

Una seconda categoria di agevolazioni che può essere individuata è rappresentata dalle deroghe al diritto societario e fallimentare, in particolare il legislatore è intervenuto nei seguenti ambiti:

- copertura delle perdite d'esercizio;
- speciali categorie di quote sociali ed emissione di strumenti finanziari forniti di diritti patrimoniali;
- procedure fallimentari.

In relazione al primo punto, viene riconosciuto un particolare trattamento nel caso di riduzione del capitale sociale di oltre un terzo. È possibile, in deroga a quanto stabilito dal Codice civile, l'applicazione della moratoria di un anno per diminuire le perdite a meno di un terzo. Nel caso in cui vi sia una diminuzione del capitale al di sotto del limite legale, l'assemblea può decidere di rinviare la decisione, relativa alla diminuzione del capitale o all'aumento dello stesso al di sopra del minimo legale, alla chiusura dell'esercizio successivo. Fino a questo momento, non può essere sciolta la società per riduzione o perdita del capitale sociale. Nel caso in cui la perdita non superi il terzo del capitale sociale, non si ha l'obbligo di coprirlo.

Proseguendo con il secondo punto elencato in precedenza, per favorire la raccolta di capitale, il legislatore ha permesso alle startup innovative costituite in forma di S.r.l di utilizzare strumenti che nell'ordinamento italiano spettano solitamente alle società per azioni. Viene concessa la possibilità ai soci di creare categorie diverse di quote dotate di diritti patrimoniali e/o amministrativi, infatti secondo quanto riportato dal comma 2 dell'art. 26 D.L 179/2021 la startup innovativa costituita in forma di S.r.l può creare più categorie di quote di partecipazione, nei limiti previsti dalla legge. In particolare, sono autorizzate le seguenti categorie:

- che non attribuiscono diritti di voto;

- che attribuiscono diritti di voto in misura non proporzionale alla partecipazione detenuta dai soci;
- che attribuiscono diritti di voto limitati a particolari argomenti o subordinati al verificarsi di particolari condizioni.

Inoltre, sempre con l'obiettivo di garantire una maggiore facilità nel reperimento delle risorse, le S.r.l startup innovative possono emettere strumenti finanziari forniti di diritti patrimoniali o amministrativi, ad esclusione del diritto di voto nelle decisioni dei soci. Rappresentano uno strumento con molteplici vantaggi, sia per gli investitori, i quali si assumono il rischio del solo investimento ed ai quali possono essere attribuiti poteri di controllo o di gestione e sia per l'impresa, in quanto può beneficiare delle risorse apportate dagli investitori. Permettono, inoltre, di remunerare le collaborazioni esterne attribuendo parte del rischio, per questo motivo viene utilizzato il termine "*work-for-equity*". Si differenziano dalle azioni perché non vengono imputati al capitale sociale e di conseguenza i titolari di questi strumenti non acquisiscono la qualità di soci, mentre a differenza delle obbligazioni, sono dotati di diritti amministrativi che solitamente non vengono attribuiti agli obbligazionisti. Per tali ragioni possono essere qualificati in una posizione intermedia tra le partecipazioni al capitale di rischio e al capitale di credito.

Per beneficiare di questa agevolazione appena descritta devono essere rispettati due requisiti: lo statuto deve prevedere la possibilità per la società di emettere tali strumenti e l'assemblea dei soci deve determinare la disciplina relativa alle condizioni di emissione, recesso, rimborso, diritti amministrativi e patrimoniali e le modalità di circolazione.

In aggiunta, alle S.r.l startup innovative non si applica il divieto previsto per le S.r.l. ordinarie di compiere azioni sulle proprie partecipazioni. È possibile⁷: acquistare o accettare in garanzia quote proprie ed accordare prestiti o fornire garanzia per la loro sottoscrizione.

In riferimento all'ultimo punto citato precedentemente, è stata introdotta una particolare disciplina fallimentare per le startup innovative, denominata "*Fail-Fast*", che consente loro di non applicare la procedura ordinaria e di affrontare in maniera meno complessa il processo di liquidazione e di ripartire con un nuovo progetto in maniera rapida. Vengono considerate come soggetti "non fallibili"⁸, ai quali non si applicano le procedure di fallimento, concordato preventivo e liquidazione coatta amministrativa, ma sono

⁷ in deroga all'art. 2474 del Codice civile.

⁸ Art. 31 co. 1: "*La startup innovativa non è soggetta a procedure concorsuali diverse da quelle previste dal capo II della legge 27 gennaio 2012, n. 3*".

sottoposte esclusivamente alla procedura di composizione della crisi da sovraindebitamento. Tale disciplina è stata introdotta dalla Legge n. 3 del 2012 per regolare il sovraindebitamento di determinati soggetti, la cui soluzione alla crisi, prima dell'entrata in vigore della normativa, era lasciata alle azioni esecutive individuali dei singoli creditori.

In particolare, rientrano tra i soggetti specificatamente individuati dal legislatore a cui si applica tale disciplina:

- gli imprenditori commerciali che non superano determinate soglie dimensionali⁹;
- gli imprenditori che non esercitano un'attività commerciale: imprenditori agricoli e società semplici;
- professionisti, associazioni di professionisti, enti non commerciali, associazioni e fondazioni che non esercitano attività d'impresa;
- startup innovative;
- consumatore, definito come *“persona fisica che ha assunto obbligazioni esclusivamente per scopi estranei all'attività imprenditoriale o professionale eventualmente svolta”*.

Il presupposto oggettivo di tale procedura consiste nella condizione di sovraindebitamento intesa, secondo quanto stabilito dalla Legge n.3 del 2012, come *“la situazione di perdurante squilibrio tra le obbligazioni assunte e il patrimonio prontamente liquidabile per farvi fronte, che determina la rilevante difficoltà di adempiere le proprie obbligazioni, ovvero la definitiva incapacità di adempierle regolarmente”*. La non fallibilità viene riconosciuta nei cinque anni successivi alla costituzione dell'impresa, e non all'iscrizione nel Registro delle Imprese. Lo stesso trattamento è previsto dal Codice della Crisi e dell'Insolvenza, la cui entrata in vigore è stata posticipata a settembre 2021.

La giustificazione che il legislatore ha dato, dall'esclusione della startup all'ordinaria disciplina del fallimento, è riscontrabile nel fatto che queste imprese sono sottoposte ad un elevato livello di rischio nella fase iniziale, ed in questo modo si tutelano anche creditori e terzi. In aggiunta, consentendo un processo di liquidazione rapido, si dà la possibilità all'imprenditore di ripartire con un nuovo progetto.

⁹ Ai sensi dell'art. 1 della Legge Fallimentare sono assoggettati al fallimento e al concordato preventivo gli imprenditori che esercitano un'attività commerciale, esclusi gli enti pubblici, che abbiano, nei tre esercizi precedenti, un attivo patrimoniale superiore ai 300.000 euro, ovvero abbia conseguito nei tre esercizi precedenti ricavi lordi superiori ai 200.000 euro o abbia un ammontare di debiti, anche non scaduti, superiori ai 500.000 euro.

Per favorire il reinserimento nel mercato, il legislatore riconosce due strumenti a disposizione dell'imprenditore, nel caso di insuccesso della propria attività: l'accordo con i creditori e la liquidazione dei beni. In entrambi i casi, l'obiettivo non è quello di procedere con lo scioglimento della società, ma di permettere la liberazione dei debiti per proseguire con l'attività. Il primo, si avvicina al concordato preventivo della Legge Fallimentare, consente all'imprenditore di estinguere gli impegni assunti attraverso un accordo con i creditori (l'accordo deve essere raggiunto con i creditori che rappresentano almeno il 60% dei crediti) basato su un piano che descrive i tempi e le modalità di pagamento dei creditori. Tale procedura ha una durata di sei mesi e avviene sotto la sorveglianza del Tribunale competente e dell'Organismo di composizione della crisi. Nel caso di raggiungimento della maggioranza del 60% (non sono inclusi i creditori muniti di privilegio, pegno ed ipoteca) l'accordo diventa obbligatorio per tutti i creditori, anche per coloro che hanno dato parere contrario alla proposta.

Il secondo strumento a disposizione dell'imprenditore è la liquidazione dei beni, attraverso la quale il debitore mette a disposizione l'intero patrimonio, inclusi i beni ottenuti nei quattro anni successivi all'apertura della procedura. La legge prevede l'esclusione di alcuni beni:

- i crediti impignorabili;
- i crediti aventi natura alimentare e di mantenimento (stipendi, salari, pensioni e ciò che il debitore guadagna con la propria attività);
- i frutti derivanti dall'usufrutto legale sui beni dei figli, nonché i beni costituiti in fondo patrimoniale e i loro frutti.

Viene nominato dal giudice un liquidatore che redige un programma di liquidazione e procede con la vendita dei beni, consentendo così lo scioglimento dei debiti.

Viene riconosciuta l'esdebitazione al debitore quando sussistono i requisiti della "meritevolezza", previo deposito dell'istanza entro l'anno successivo alla chiusura della liquidazione. I comportamenti che permettono all'imprenditore di beneficiare dell'esdebitazione sono indicati all'art. 14-terdecies, co. 1 della Legge n. 3/2012:

- aver cooperato al tempestivo e corretto svolgimento della procedura, rendendosi disponibile a fornire tutte le informazioni e documentazioni richieste;
- non aver causato il ritardo nello svolgimento della procedura;
- non aver beneficiato di altra esdebitazione negli otto anni precedenti la domanda;

- non essere stati condannati, con sentenza passata in giudicato, a reati connessi con l'attività d'impresa e pregiudizievoli per il corretto svolgersi dei rapporti economici;
- aver svolto nei quattro anni successivi al deposito della domanda di liquidazione un'attività produttiva di reddito o aver ricercato un'occupazione e non aver rifiutato, senza giustificato motivo, a proposte di impiego;
- aver soddisfatto, almeno in parte, i creditori per titolo e causa anteriore al decreto di apertura della liquidazione.

L'esdebitazione è esclusa nei seguenti casi: quando il sovra-indebitamento è imputabile ad un ricorso al credito colposo e sproporzionato rispetto alle capacità patrimoniali e reddituali oppure quando il debitore, nei cinque anni precedenti all'apertura della liquidazione o nel corso della stessa, ha attuato atti di frode, pagamenti o altri atti volti a favorire alcuni creditori a danno di altri.

Conclusa la procedura di liquidazione, la startup innovativa viene cancellata dal Registro delle Imprese.

Tale agevolazione viene riconosciuta esclusivamente se la startup ha le caratteristiche ed elementi previsti dalla legge. È la stessa startup che deve provare il possesso dei requisiti, nel caso in cui vi siano prove che mettano in dubbio la presenza di questi, la società può essere sottoposta al fallimento e alle altre procedure concorsuali.

1.2.3 Disciplina del lavoro e agevolazioni fiscali

Verranno di seguito analizzate la disciplina del lavoro e le diverse agevolazioni fiscali introdotte a favore delle startup.

Partendo con l'analisi del diritto del lavoro, è stata introdotta, con il cosiddetto "Jobs Act"¹⁰, una particolare disciplina in deroga a quella ordinaria.

Innanzitutto, le startup innovative possono assumere personale con contratti a tempo determinato di durata massima di trentasei mesi. Trascorso tale periodo, il soggetto verrà assunto mediante contratto a tempo indeterminato. È possibile, trascorso il termine dei 36 mesi, rinnovare il contratto un'unica volta per un periodo non superiore a 12 mesi. Non necessariamente deve essere rispettato il limite previsto dalla legge, possono essere offerti anche contratti con durata inferiore, ma comunque non superiore ai trentasei mesi previsti.

¹⁰ D.L. 81/2015.

Inoltre, per le startup innovative con più di cinque dipendenti non trova applicazione l'art. 23 del D.lgs. 81/2015 secondo il quale il numero di contratti a tempo determinato deve essere calcolato in base al numero di contratti indeterminati attivi¹¹. Possono beneficiare delle agevolazioni appena descritte per quattro anni nel caso di startup di nuova costituzione, per tre anni nel caso in cui sia attiva da tre anni o per due anni nel caso in cui la startup operi nel mercato già da quattro anni.

In riferimento alle assunzioni a tempo indeterminato¹² di personale in possesso di dottorato di ricerca universitario o di laurea magistrale impiegato in attività di ricerca e sviluppo effettuate a partire da giugno 2012, è previsto un credito di imposta pari al 35% del costo sostenuto, per un ammontare massimo di 200 mila euro. Il beneficio viene disapplicato nei casi in cui, nei tre anni successivi alla concessione, venga delocalizzata l'attività in un Paese che non appartiene allo Spazio Economico europeo, vengano violate le norme fiscali, le norme relative alla sicurezza sul lavoro o nei casi di riduzione dei dipendenti o di mancata conservazione dei posti di lavoro per i quali si è ottenuto il credito d'imposta.

In merito alla remunerazione dei collaboratori, questa deve essere composta da una parte fissa, non inferiore a quanto stabilito dai minimi tabellari del Contratto collettivo nazionale applicato ed una parte variabile, determinata in base all'efficienza e redditività dell'impresa o la produttività del lavoratore o altri parametri concordati tra le parti. È prevista anche la possibilità di remunerare i collaboratori attraverso strumenti di partecipazione al capitale che non concorrono alla formazione del reddito imponibile sia ai fini fiscali che contributivi. Quest'ultima agevolazione non viene concessa nel caso in cui gli strumenti finanziari vengano riacquistati dalla startup innovativa o altri soggetti che controllano o sono sottoposti a controllo della stessa startup innovativa.

Il legislatore ha introdotto una serie di agevolazioni fiscali, sia per le startup che per coloro che intendono investire in queste realtà. L'art. 9 del D.L del 18 ottobre 2012 n.179 riconosce una detrazione Irpef del 19% per gli investimenti fino a cinquecento mila euro nel caso in cui l'investitore sia una persona fisica, mentre nel caso in cui quest'ultimo sia una persona giuridica è possibile beneficiare di una deduzione Ires del 20% per gli

¹¹ Il D.lgs. n.81/2015 prevede un limite del 20% per le assunzioni a tempo determinato rispetto al numero complessivo di contratti a tempo indeterminato.

¹² Nel caso di startup innovativa, a differenza delle altre imprese, tra le assunzioni a tempo indeterminato si considerano anche quelle con contratto di apprendistato e quelle che derivano dalla trasformazione di un contratto a termine.

investimenti fino a 1,8 milioni. Le aliquote sono maggiorate nel caso in cui la startup operi in ambito energetico o sia a vocazione sociale, infatti è prevista una detrazione Irpef del 25% e una deduzione Ires del 27%. Nel corso degli anni sono state apportate una serie di modifiche: la Legge di Bilancio 2017 ha aumentato le aliquote delle detrazioni Irpef e deduzioni Ires al 30%, e per le persone fisiche l'ammontare massimo degli investimenti detraibili è stato portato ad un milione di euro, mentre la Legge di bilancio 2019 ha ulteriormente incrementato per gli investimenti effettuati nel 2019 l'aliquota al 40% per le detrazioni Irpef e deduzioni Ires, per quest'ultime è stato introdotto un ulteriore aumento al 50% per coloro che acquisiscono l'intero capitale sociale della startup innovativa. L'agevolazione viene riconosciuta esclusivamente se la partecipazione nella startup innovativa viene mantenuta per un periodo minimo di tre anni. Lo sgravio fiscale viene applicato sia nel caso di investimenti diretti e sia nel caso di investimenti indiretti tramite altre società che investono in imprese innovative o attraverso Organismi di Investimento Collettivo del Risparmio.

Il legislatore ha previsto un'ulteriore agevolazione fiscale non applicando la disciplina delle società di comodo¹³ e in perdita sistematica¹⁴. Sono definite "di comodo" o "non operative" in quanto non svolgono un'attività commerciale, ma perseguono altri scopi, spesso si tratta di finalità di evasione o elusione fiscale. Quest'ultime di riferiscono a quelle società che non superano il test di operatività, cioè quando l'ammontare risultante da Conto Economico degli incrementi delle rimanenze e dei proventi (esclusi quelli straordinari) conseguiti nell'esercizio e nei due precedenti è inferiore ai ricavi figurativi, ottenuti applicando al valore medio del triennio dei beni patrimoniali della società dei coefficienti stabiliti dallo stesso articolo. Inoltre, rientrano tra le società di comodo, quelle che conseguono perdite fiscali per cinque periodi d'imposta consecutivi, oppure realizzano perdite per quattro esercizi e nel quinto conseguono un reddito inferiore al minimo delle società di comodo¹⁵. La qualifica di società di comodo comporta una serie di svantaggi sotto il profilo fiscale, tra i quali una maggiorazione dell'Ires del 10,5% e la non possibilità di utilizzare in compensazione o cedere l'eccedenza di Iva a credito che risulta dalla dichiarazione dell'anno in cui la società è di comodo oppure la società che

¹³ Art. 30 Legge n.724/1994.

¹⁴ Art. 30, co. 3, Legge n.724/1994.

¹⁵ Il reddito minimo è determinato in base ai valori fiscalmente riconosciuti di determinati beni. Si applicano delle aliquote predeterminate dalla legge ad azioni e quote, terreni fabbricati e navi, immobili (A10), immobili a destinazione abitativa acquistati o rivalutati nell'esercizio o nei due precedenti ed altre immobilizzazioni. A differenza del test di operatività in cui le percentuali si applicano alla media dei valori, in questo caso le aliquote si applicano ai beni posseduti nell'esercizio.

risulta essere di comodo per tre periodi di imposta consecutivi perde definitivamente l'eccedenza di Iva a credito.

Infine, il legislatore ha individuato delle specifiche categorie alle quali non si applica la disciplina delle società non operative, tra cui le startup innovative. Nell'esercizio successivo a quello in cui viene persa la qualifica di startup innovativa, dovrà essere effettuato il test di operatività.

Sotto il profilo fiscale è importante sottolineare che il legislatore ha previsto per le startup innovative delle deroghe dall'obbligo di opposizione del visto di conformità per la compensazione dei crediti Iva. Il visto di conformità è stato introdotto nell'ordinamento italiano con il D.lgs. n. 241 del 1997. Si tratta di un'attestazione rilasciata da un professionista abilitato, nella quale dichiara la correttezza e veridicità della dichiarazione dei redditi. Tale attestazione è richiesta per l'esonero dalla prestazione della garanzia in caso di richiesta di rimborso dell'eccedenza a credito Iva superiore a 30.000 euro e per utilizzare in compensazione i crediti superiori a 5.000 euro che risultano dalle dichiarazioni fiscali. Per le startup innovative, per ridurre l'esborso di liquidità, viene innalzato il limite a 50 mila euro, oltre il quale è previsto l'obbligo di presentazione del visto di conformità.

Per essere qualificata come startup innovativa è richiesta una rilevante percentuale di costo in bilancio relativo alle attività di Ricerca e Sviluppo. Per favorire la spesa privata in queste attività e rendere le imprese maggiormente competitive nel mercato, il D.L del 23 dicembre 2013 n.145 ha introdotto un credito di imposta, rivolto non solo alle startup innovative ma a tutte le imprese residenti del territorio italiano, ad esclusione di quelle sottoposte a procedure concorsuali. Viene applicato per le attività di ricerca fondamentale (rivolte all'acquisizione di nuove conoscenze su fenomeni e fatti osservabili), di ricerca industriale (per l'introduzione di nuovi beni, servizi o processi) e di sviluppo sperimentale. Non si estende agli interventi ordinari o manutenzioni periodiche effettuate ai prodotti o servizi, alla produzione o altre operazioni in corso. Sono incluse le spese relative al personale titolare di un rapporto di lavoro subordinato impiegato nelle attività di ricerca e sviluppo, le quote di ammortamento di strumenti e attrezzature di laboratorio, i costi sostenuti per la stipula di contratti con università ed enti di ricerca e le spese per acquisire competenze tecniche.

La Legge di Bilancio 2019 ha introdotto alcune modifiche, tra le principali: ha reinserito la doppia aliquota del 25% per le attività di ricerca e sviluppo commissionate ad università, enti di ricerca, startup o Pmi innovative e del 50% per le attività organizzate

all'interno dell'impresa. Le aliquote vengono riconosciute se si sostengono spese in R&S di ammontare non inferiore a 30 mila euro. Inoltre, a partire dal 2019 è stata previsto un nuovo metodo di calcolo del credito di imposta, infatti si applica il 50% sull'eccedenza di spese in attività di R&S, svolte dal personale o dai soggetti esterni precedentemente citati, rispetto alla media annuale dei medesimi costi sostenuti nel triennio 2012-2014, mentre per la parte residua si applica la percentuale del 25%. Per le società nate successivamente il 2014 la media si considera pari a zero. Infine, è stato ridotto l'ammontare massimo del beneficio ottenibile nel periodo d'imposta, da 20 milioni a 10 milioni. Per beneficiare del credito d'imposta deve essere rilasciata una certificazione dal revisore legale dei conti che attesta l'effettivo sostenimento dei costi e la loro corrispondenza alla documentazione predisposta dall'azienda.

Sempre nell'ottica di favorire gli investimenti in ricerca e sviluppo, il "Decreto Investment Compact" ha introdotto un regime opzionale di agevolazioni, il cosiddetto "Patent Box", applicabile dall'esercizio 2015, che rappresenta la possibilità di escludere dalla base imponibile delle imposte sui redditi e Irap il 50% (30% per il 2015 e 40% per il 2016) del reddito che deriva dallo sfruttamento della proprietà intellettuale (software, opere dell'ingegno, brevetti industriali, marchi d'impresa, disegni, modelli, formule e informazioni acquisite nel campo industriale, commerciale o scientifico).

Può essere usufruito da tutti i soggetti titolari di reddito d'impresa (sia soggetti Ires che Irpef) residenti o non residenti. In quest'ultimo caso, devono essere residenti in Paesi in cui sia in vigore un accordo per evitare la doppia imposizione e con i quali lo scambio di informazioni sia effettivo. Tale incentivo ha l'obiettivo di mantenere in Italia i beni immateriali già presenti e collocare nel territorio italiano quelli detenuti all'estero.

1.2.4 Incentivi all'innovazione

Il Ministero dello Sviluppo Economico ha attivato una serie di programmi per favorire lo sviluppo dell'ecosistema dell'innovazione.

Tra questi rientra SMART&START ITALIA, attivato nel 2014 per favorire la nascita di queste realtà in tutto il territorio nazionale. In particolare, il programma prevede l'erogazione di un finanziamento a tasso zero, per i progetti che prevedono un ammontare di spesa compreso tra i 100 mila e 1,5 milioni di euro. Tra questa soglia possono essere ricomprese le seguenti spese:

- immobilizzazioni materiali, tecnico-scientifici, funzionali alla realizzazione del progetto;
- immobilizzazioni immateriali necessarie all'attività oggetto dell'iniziativa agevolata;
- servizi funzionali alla realizzazione del piano, direttamente collegati alle esigenze produttive dell'impresa (progettazione e sviluppo di soluzioni informatiche, consulenza specialistica ed investimenti in marketing);
- personale dipendente e collaboratori aventi i requisiti indicati all'art. 25, co. 2, lett. h), numero 2 del D.L. 179/2012.

Con tale finanziamento è possibile coprire le spese fino al 80%, o fino all'90% nel caso in cui la startup impieghi personale interamente femminile o giovane (sotto i 35 anni), oppure vi sia un dottore di ricerca che operi all'estero da almeno tre anni. Può essere richiesto l'accesso a tale programma da startup costituite da non più di 60 mesi, da coloro che intendono avviare una startup innovativa in Italia, anche se residenti all'estero e le imprese straniere che intendono costituire una sede in Italia.

Un ulteriore programma avviato dal Ministero dello Sviluppo Economico per attrarre nel panorama italiano capitali e finanziamenti dal resto del mondo è il programma "Italia Startup Visa" rivolto ai soggetti extraeuropei che hanno intenzione di avviare una nuova startup o di unirsi ad una già esistente, ai quali viene riconosciuto un permesso di soggiorno per lavoro autonomo. Entro 60 giorni dalla sua scadenza il permesso può essere rinnovato per un massimo di due anni, ed è ulteriormente rinnovabile a scadenza. Trascorsi cinque anni, può essere richiesto un permesso di soggiorno di lungo periodo, valido a tempo indeterminato.

Sempre per perseguire lo stesso scopo, è stato avviato il programma "Italia Startup Hub" rivolto ai cittadini extraeuropei ma che si trovano già in Italia, per motivi di studio o di lavoro, che hanno in mente di costituire una nuova startup. In questo caso il permesso di soggiorno viene convertito in un "permesso per lavoro autonomo startup".

Per favorire ulteriormente lo sviluppo e la crescita, è stata introdotta per le startup e Pmi innovative iscritte nell'apposita sezione speciale, la possibilità di beneficiare di uno sconto del 30% su tutti i servizi in ambito normativo, societario, fiscale, immobiliare, contrattualistico e creditizio erogati dall'Agenzia delle Entrate, grazie all'introduzione della "Carta Servizi Startup innovative" e la "Carta Servizi Pmi innovative". Per ottenere quanto appena indicato, è sufficiente registrarsi gratuitamente all'ICE-Agenzia, Agenzia

per la promozione all'estero e internazionalizzazione delle imprese italiane. Quest'ultima offre una serie di servizi alle imprese, volti a favorire il processo di internalizzazione degli investimenti. Tra questi, è possibile individuare "Servizi per conoscere" orientati alla conoscenza e comprensione dei mercati esteri oppure è possibile richiedere "Servizi per crescere" che aiutano nella realizzazione e sviluppo del proprio business.

In particolare, per le startup è stato avviato nel 2019 il "Global Startup Program", riservato a 120 startup, che consiste in un corso di formazione specialistica, volto a rafforzare le competenze e capacità tecniche, finanziarie ed organizzative per espandersi verso nuovi mercati.

Infine, per promuovere l'innovazione italiana nel mercato nazionale e internazionale, per monitorare lo stato di sviluppo delle startup e Pmi e innovative e permettere la conoscenza delle startup italiane è stata costituita una piattaforma gratuita, "#ItalyFrontiers", dove ciascuna startup può inserire i propri dati identificativi e aggiornarli periodicamente. Si tratta di informazioni affidabili e ufficiali iscritte anche nel Registro delle Imprese e rilasciate dall'impresa con firma digitale del rappresentante legale.

1.2.5 Agevolazioni a favore delle Pmi innovative

Alle Pmi innovative si estendono la maggior parte delle agevolazioni riconosciute alle startup innovative ed analizzate dei precedenti paragrafi. Lo stesso art. 4, co. 9, del D.L. n.3 del 2015 richiama gli articoli che disciplinano i benefici delle startup innovative, infatti afferma che *"alle PMI innovative si applicano gli articoli 26, fatto salvo l'obbligo del pagamento dei diritti di segreteria dovuti per adempimenti relativi alle iscrizioni nel Registro delle Imprese nonché' del diritto annuale dovuto in favore delle camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura, 27, 30, commi 6, 7 e 8, e 32 del decreto-legge 18 ottobre 2012, n. 179 convertito, con modificazioni, dalla legge 17 dicembre 2012, n. 221; l'articolo 29 del citato decreto-legge n. 179 del 2012, si applica alle PMI innovative che operano sul mercato da meno di sette anni dalla loro prima vendita commerciale, nel rispetto delle condizioni e dei limiti previsti dall'articolo 21 del regolamento (UE) n. 651/2014 della Commissione del 17 giugno 2014"*.

Nello specifico le agevolazioni di cui possono agevolare le Pmi innovative, e già approfondite per le startup innovative, sono:

- esonero dalle imposte di bollo per l'iscrizione e i successivi adempimenti nel Registro delle Imprese;

- deroghe alla disciplina societaria ordinaria (creazione di categorie di quote dotate di particolari diritti, effettuare operazioni sulle proprie quote, emettere strumenti finanziari partecipativi);
- proroga del termine per la copertura delle perdite;
- inapplicabilità della disciplina sulle società di comodo e in perdita sistematica;
- remunerazione attraverso strumenti di partecipazione al capitale;
- deduzioni Irpef e detrazione Ires del 30% a favore dei soggetti che investono in Pmi innovative. L'incentivo si estende alle Pmi che hanno effettuato la loro prima vendita commerciale da meno di sette anni o che sono nel mercato da più di sette anni ma meno di dieci se non hanno ancora dimostrato il loro potenziale di generare reddito oppure per tutte le Pmi, indipendentemente dal periodo in cui sono presenti nel mercato, se intendono effettuare un investimento per il finanziamento del rischio superiore al 50% del fatturato medio annuo degli ultimi cinque anni;
- sconto del 30% sull'acquisto dei servizi dell'Agenzia ICE

Tali benefici sono fruibili a partire dal momento in cui la Pmi innovativa risulta essere iscritta al Registro delle Imprese.

1.3 FORME DI FINANZIAMENTO E RACCOLTA DI CAPITALI

Un tema rilevante che riguarda le startup e le Pmi sono i mezzi mediante i quali raccolgono capitali per finanziarsi.

Il reperimento di risorse, necessario per continuare l'attività, rappresenta uno step che comporta una serie di problematiche e difficoltà che ciascun imprenditore dovrà affrontare. Infatti, l'elevato livello di rischio dell'investimento rende difficile l'ottenimento di fondi oppure vengono offerte condizioni particolarmente onerose. Per tale ragione risulta di fondamentale importanza la ricerca e la scelta del finanziamento più adeguato alle esigenze finanziarie delle startup.

Il legislatore per facilitare l'accesso al finanziamento ha messo a disposizione una serie di strumenti, tra i quali il Fondo di Garanzia, Invitalia Ventures, il Fondo Nazionale Innovazione, che verranno affrontati nei successivi paragrafi.

Innanzitutto, è importante distinguere tra finanziamenti in equity (capitale di rischio), che consiste nella raccolta di capitali attraverso la cessione di quote della società, e finanziamenti nel capitale di debito (prestiti).

Per comprendere al meglio la differenza tra queste due forme di finanziamento è utile riportare la tabella presente nel documento “Guida pratica al capitale di rischio” dell’Associazione Italiana degli Investitori Istituzionali nel Capitale di Rischio (A.I.F.I).

Tabella 2. Le forme di finanziamento a confronto

CAPITALE DI RISCHIO	CAPITALE DI DEBITO
Finanziamento a medio e lungo termine.	Finanziamento a breve, medio e lungo termine.
Non prevede scadenze di rimborso ed il disinvestimento avviene di norma con cessione al mercato o a terzi, senza gravare l’impresa.	Prevede precise scadenze di rimborso a prescindere dall’andamento dell’impresa e nel caso di finanziamento a breve è revocabile a vista.
È una fonte flessibile di capitali, utile per finanziare processi di crescita.	È una fonte rigida di finanziamento, la cui possibilità di accesso è vincolata alla presenza di garanzie e alla generazione di cash flow.
La remunerazione del capitale dipende dalla crescita di valore dell’impresa e dal suo successo.	Il debito richiede il pagamento regolare di interessi a prescindere dall’andamento dell’azienda ed è garantito dal mantenimento del valore degli attivi.
L’investitore nel capitale di rischio rappresenta un partner che può fornire consulenza strategica e finanziaria.	L’assistenza fornita è di tipo accessorio al finanziamento.

Fonte: A.I.F.I. (Associazione Italiana degli Investitori Istituzionali nel Capitale di Rischio), *Guida pratica al capitale di rischio*, giugno 2000.

Successivamente, verranno analizzate le diverse fonti di finanziamento, dapprima considerando i finanziatori di capitale di rischio e successivamente i diversi strumenti concessi dal legislatore.

1.3.1 Finanziatori di capitale di rischio: Incubatori d’impresa, Venture Capitalists e Business Angels.

Tra i finanziatori di capitale di rischio possono essere individuati i seguenti soggetti:

- Incubatori d’impresa;
- Business Angels;
- Venture Capitalists.

È possibile individuare una prima figura imprenditoriale che il legislatore italiano ha introdotto per favorire la nascita e lo sviluppo di imprese innovative, l'**incubatore certificato** di startup innovative. Si tratta, come definito dall'art. 25, co. 5, del D.L. 179/2012, di una società di capitali, anche in forma cooperativa, residente in Italia, che offre servizi per promuovere e sostenere la nascita e lo sviluppo delle startup innovative. Gli incubatori certificati rappresentano uno strumento di supporto per l'avvio delle attività delle startup e un luogo che permettere di incontrare finanziatori o partner commerciali.

Per essere riconosciuti come tali, gli incubatori certificati devono possedere una serie di elementi previsti dalla normativa, tra cui¹⁶:

- a) devono possedere strutture adeguate ad accogliere startup innovative, necessarie per svolgere ricerca, verifiche o test;
- b) devono disporre di attrezzature adeguate a svolgere l'attività delle startup innovative;
- c) sono amministrati da soggetti con competenze specifiche in materia di impresa e innovazione e dispongono di una struttura tecnica e di consulenza permanente;
- d) instaurano regolarmente rapporti di collaborazione con università, centri di ricerca, istituzioni pubbliche e partner finanziari che svolgono attività connesse alle startup innovative;
- e) hanno esperienza nell'ambito delle attività a sostegno e sviluppo delle startup innovative.

Per quanto riguarda i primi due requisiti garantiscono la presenza di adeguate strutture per accogliere le nuove idee di impresa e per permettere loro un adeguato sviluppo, mentre gli elementi descritti alle lettere c) d) e) fanno riferimento alle competenze ed esperienze degli amministratori e gestori degli incubatori.

Nel 2020 si contano 197 incubatori certificati, con una crescita del 15% rispetto all'anno precedente, e più della metà, circa il 60% è concentrato nell'Italia Settentrionale.

Gli incubatori certificati non vanno confusi con gli acceleratori, per il fatto che i primi sostengono l'attività delle startup a partire dalla fase di sviluppo e riguardano progetti di lungo periodo, mentre gli acceleratori riguardano progetti di breve periodo, da uno a sei mesi, e hanno l'obiettivo di velocizzare la crescita delle startup, quindi intervengono in una fase successiva a quella di sviluppo dell'idea.

¹⁶ Art. 5, co. 5, D.L 179/2012.

L'attività di incubazione di startup può essere svolta da qualsiasi soggetto, non è riservata esclusivamente agli incubatori certificati, ma la certificazione è necessaria per l'iscrizione nel Registro delle Imprese, infatti, come previsto per le startup innovative, anche l'incubatore certificato deve essere iscritto nella stessa sezione speciale, per poter beneficiare delle agevolazioni previste. Al momento dell'iscrizione, la norma prevede che l'incubatore certificato auto dichiari il possesso dei requisiti attraverso una dichiarazione sottoscritta dal rappresentante legale. In riferimento all'ultimo requisito elencato, relativo all'esperienza dell'incubatore nelle attività di sostegno delle startup innovative, deve essere presentata l'autodichiarazione sottoscritta dal rappresentante legale, basata su valori minimi riferiti ai seguenti indicatori individuati dal Ministero dello Sviluppo Economico:

- numero di candidature di progetti di costituzione o incubazione di startup innovative ricevute e valutate nel corso dell'anno;
- numero di startup innovative avviate e ospitate nell'anno;
- numero di startup innovative uscite nell'anno;
- numero complessivo di collaboratori e personale ospitato;
- percentuale di variazione del numero complessivo degli occupati rispetto all'anno precedente. In riferimento a questo punto, secondo quanto stabilito dal legislatore, viene applicata la seguente formula¹⁷:

$$var(OCC) = \frac{OCCt - 1}{OCCt - 2} \times 100 - 100$$

- tasso di crescita media del valore della produzione delle startup innovative incubate. La formula¹⁸ utilizzata è la seguente:

$$Var(PROD) = \frac{PRODt - 1}{PRODt - 2} \times 100 - 100$$

- capitali di rischio ovvero finanziamenti, messi a disposizione dall'Unione europea, dallo Stato e dalle Regioni, raccolti a favore delle startup innovative incubate;
- numero di brevetti registrati dalle startup innovative incubate, tenendo conto del relativo settore di appartenenza.

¹⁷ OCCt-1 rappresenta il totale dei collaboratori a qualsiasi titolo operanti nelle startup innovative incubate durante l'anno civile precedente a quello in corso al momento del deposito dell'autocertificazione (t). OCCt-2 rappresenta lo stesso valore con riferimento all'anno civile ancora precedente.

¹⁸ PRODt-1 rappresenta il valore medio della produzione delle startup innovative incubate fisicamente durante l'anno civile precedente a quello in corso al momento del deposito dell'autocertificazione (t). PRODt-2 rappresenta lo stesso valore relativamente all'anno civile ancora precedente.

Le soglie previste vengono descritte nell'allegato del Decreto 179/2012, che presenta le seguenti tabelle:

Tabella 3. Tabella A delle informazioni richieste per la certificazione delle startup innovative

Riferimento al DL 18 ottobre 2012, n. 179.	Requisiti	Valori minimi	Punti
1 Art. 25 comma 5 lettera a)	Superficie della struttura a uso esclusivo dell'incubazione delle start-up innovative (in metri quadrati)	500	15 punti
2 Art. 25 comma 5 lettera b)	Velocità di trasmissione di dati del collegamento internet	10 Mbps	Almeno uno dei 3 requisiti 10 punti
	Presenza di macchinari e attrezzature per la conduzione di prove e sperimentazioni (disponibilità in sede o presso enti convenzionati limitrofi)	Si	
3 Art. 25 comma 5 lettera c)	Presenza di macchinari e risorse utili alla realizzazione di prototipi (disponibilità in sede o presso enti convenzionati limitrofi)	Si	Entrambi i requisiti 10 punti
	Struttura tecnica di consulenza attualmente operativa (numero unità di lavoro, collaboratori o professionisti che operino con continuità, equivalenti a tempo pieno – FTE – dedicate in modo specifico al supporto e alla consulenza alle start-up innovative, e caratterizzate da competenze ed esperienze specifiche)	3	
4 Art. 25 comma 5 lettera d)	Numero cumulativo di anni di esperienza in materia di sostegno a nuove imprese innovative maturata dal personale della struttura tecnica di consulenza indicata al punto precedente	15	Almeno uno dei 3 requisiti 10 punti
	Esistenza di contratti e/o convenzioni attualmente attivi con centri di ricerca e università, finalizzati allo sviluppo delle start-up innovative, indicando il soggetto cui fanno capo, l'oggetto dell'accordo nonché le date di decorrenza e di scadenza	Si	
	Esistenza di contratti e/o convenzioni attualmente attivi con partner finanziari, finalizzati allo sviluppo delle start-up innovative (istituti di credito, fondi di venture capital), indicando il soggetto cui fanno capo, l'oggetto dell'accordo nonché le date di decorrenza e di scadenza	Si	
	Esistenza di contratti e/o convenzioni attualmente attivi con istituzioni pubbliche (Pubbliche Amministrazioni, CCIAA, finanziarie regionali, ecc.), finalizzati allo sviluppo di start-up innovative, indicando il soggetto cui fanno capo, l'oggetto dell'accordo nonché le date di decorrenza e di scadenza	Si	

Fonte: Allegato del Decreto 179/2012

Tabella 4. Tabella B delle informazioni richieste per la certificazione delle startup innovative

Riferimento al DL 18 ottobre 2012, n. 179.	Indicatori del requisito di cui all'articolo 25, comma 5, lett. e)	Valori minimi	Punti
1 Art. 25 comma 7 lettera a)	Numero di candidature (idee progettuali iniziali corredate da un business plan preliminare e finalizzate alla costituzione di una start-up innovativa in seno all'incubatore) pervenute all'incubatore nell'anno civile (1) precedente a quello della dichiarazione, purché registrate formalmente con mezzi elettronici	100	10 punti
2 Art. 25 comma 7 lettera b)	Numero di start-up innovative attualmente incubate in modalità fisica, vale a dire con ospitalità continua presso uno spazio dedicato in sede (il rapporto di incubazione fisica dev'essere disciplinato da un contratto di incubazione, che ne specifica con chiarezza la durata temporale, gli obblighi delle parti e gli oneri connessi)	10	10 punti
3 Art. 25 comma 7 lettera c)	Numero di start-up innovative che hanno terminato il percorso di incubazione alla scadenza naturale del contratto di incubazione fisica nell'ultimo anno civile, purché in stato attivo al momento dell'autocertificazione	3	10 punti
4 Art. 25 comma 7 lettere b) e c)	Numero di start-up innovative incubate in modalità fisica, attualmente o in passato, che coinvolgono cittadini non UE destinatari dei programmi Italia Startup Visa o Italia Startup Hub	2	10 punti
5 Art. 25 comma 7 lettera d)	Numero di collaboratori a qualsiasi titolo (soci operativi e dipendenti) che operano continuativamente nelle start-up innovative di cui al punto 2, escludendo il personale dell'incubatore	30	10 punti
6 Art. 25 comma 7 lettera e)	Variazione percentuale del totale dei collaboratori a qualsiasi titolo (soci operativi e dipendenti) operanti continuativamente nelle start-up innovative incubate in modalità fisica nei due anni civili precedenti a quello in corso al deposito dell'autocertificazione (2)	0%	10 punti
7 Art. 25 comma 7 lettera f)	Variazione percentuale del totale del valore della produzione delle start-up innovative incubate in modalità fisica nei due anni civili precedenti a quello in corso al deposito dell'autocertificazione (3)	0%	10 punti
8 Art. 25 comma 7 lettera g)	Capitale di rischio totale investito nelle start-up innovative attualmente incubate a partire dalla data di decorrenza del contratto di incubazione fisica	500.000 euro	Almeno uno dei 2 requisiti 10 punti
	Fondi pubblici (in forma di equity, semi-equity, finanziamento a tasso agevolato o a fondo perduto) di origine comunitaria, nazionale o regionale ricevuti dalle start-up innovative attualmente incubate a partire dalla data di decorrenza del contratto di incubazione fisica	500.000 euro	
9 Art. 25 comma 7 lettera h)	Numero di brevetti o programmi per elaboratore originario registrati e di domande di brevetto presentate dalle start-up innovative attualmente incubate a partire dalla data di decorrenza del contratto di incubazione fisica	5	10 punti

Fonte: Allegato del Decreto 179/2012

Nello specifico, viene richiesto ai fini dell'iscrizione nella sezione speciale del Registro delle Imprese, un punteggio minimo di 30 punti per quanto riguarda gli indicatori elencati nella Tabella A ed un punteggio di 40 punti per quelli indicati in Tabella B.

Dal momento in cui l'incubatore non possiede più i requisiti richiesti viene cancellato dalla sezione speciale e perderà il riconoscimento delle agevolazioni.

Possono essere individuate tre fasi del processo di incubazione delle startup innovative:

1. pre-incubazione: in questa fase iniziale vengono analizzate le potenzialità dell'idea e l'efficacia ed efficienza del business plan. Viene offerta una consulenza manageriale per risolvere le molteplici criticità che possono caratterizzare la fase antecedente l'avvio di un'impresa;
2. incubazione: la startup riceve le risorse, conferite dall'incubatore o da altri soggetti appartenenti al network, che consentono di avviare la realizzazione del progetto;
3. post-incubazione: vengono apportati ulteriori contributi per rendere la startup indipendente in modo tale che prosegua la sua crescita nel mercato in modo autonomo, senza il sostegno dell'incubatore.

Possono essere individuate diverse categorie di incubatori: gli incubatori pubblici, finanziati con risorse statali o regionali e solitamente operano in un'ottica di no profit, gli incubatori privati formati da imprenditori che perseguono scopi di lucro ed infine possono essere individuati gli incubatori universitari, che mettono a disposizione a studenti, professori e ricercatori spazi, strumenti, risorse, per realizzare i loro progetti e permettono loro di venire a contatto con finanziatori privati interessati all'idea.

Infine, a seconda della tipologia, gli incubatori richiedono di essere remunerati in diverse forme: ad esempio, è possibile individuare gli incubatori *fee based* che richiedono il pagamento di commissioni, gli *equity based* che in cambio dei servizi offerti ottengono partecipazioni al capitale della startup oppure quelli che richiedono un ritorno costituito sia da commissioni che da partecipazioni al capitale, i cosiddetti incubatori misti.

La seconda categoria di soggetti che verrà analizzata è quella dei **Venture Capitalist**. Possono essere definiti come soggetti che conferiscono capitali in un'impresa con un elevato potenziale di crescita ed in cambio ricevono quote di partecipazione al capitale. I Venture Capitalist sono disposti ad investire in queste imprese, solitamente nella loro fase iniziale, in quanto si aspettano ritorni elevati in futuro, se la società avrà successo. Sono soggetti ad un elevato rischio di fallimento a causa dell'incertezza delle imprese in cui investono, ma i ritorni che ottengono nel caso di successo spesso sono sufficienti a coprire le operazioni con esito negativo. L'obiettivo dei Venture Capitalist è il guadagno, per tale ragione cedono le quote solitamente dai tre ai cinque anni dopo l'acquisizione, ottenendo così compensi in grado di coprire i rischi assunti inizialmente.

Solitamente investono i loro capitali in due tipologie di imprese: startup, che dimostrano di avere un elevato potenziale di crescita o piccole imprese che hanno intenzione di espandersi nel mercato, ma non hanno risorse sufficienti per farlo.

A differenza degli Incubatori e dei Business Angels, intervengono sia nelle fasi iniziali dell'avvio del progetto, sia in quelle successive quando la startup si consolida e intende espandersi. I Venture Capitalists ricoprono un ruolo importante all'interno di queste realtà, perché oltre a mettere a disposizione risorse finanziarie, conferiscono anche le loro esperienze, competenze tecniche e manageriali ed i loro rapporti con altri investitori, contribuendo così al consolidamento dell'impresa attraverso il miglioramento dell'immagine e della struttura finanziaria, patrimoniale e societaria. Rappresentano quindi una figura fondamentale per lo sviluppo di una startup, è importante però sottolineare che a questi soggetti viene riconosciuta una elevata forza contrattuale, che consente loro di applicare dei vincoli, come ad esempio l'impossibilità per i fondatori di cedere le proprie quote per un determinato periodo di tempo (le cosiddette clausole di *lock-up*). Il coinvolgimento dei Venture Capitalist nelle decisioni strategiche potrebbe comportare una serie di problematiche tra loro e l'imprenditore.

Possono essere individuati tra i Venture Capitalists diverse categorie di soggetti:

- i Fondi di Venture Capital che consistono in fondi di investimento mobiliare chiusi che raccolgono capitali da investitori privati o pubblici. Vengono definiti chiusi in quanto è possibile per i sottoscrittori riscattare le quote solo ad una scadenza determinata e quindi non è possibile entrare o uscire dai fondi in qualsiasi momento;
- banche che acquisiscono quote di minoranza di startup in fase di sviluppo. Rispetto alle altre categorie subiscono un livello di rischio inferiore in quanto hanno la possibilità di diversificare gli investimenti e non sono sottoposte ad una scadenza predeterminata, quindi realizzeranno il disinvestimento quando le condizioni saranno favorevoli;
- soggetti pubblici, che solitamente perseguono uno scopo non di lucro, ma mirano a sostenere settori economici o aree geografiche di Paesi in difficoltà, favorendo lo sviluppo, la crescita economica e l'occupazione.

Secondo quanto riportato dai dati pubblicati nel Annual European Venture Report, nel 2020, nonostante la crisi causata dalla pandemia da Covid-19, il valore dei Venture Capital è rimasto elevato rispetto all'anno precedente, realizzando un nuovo record di 42,8 miliardi di euro, con un incremento del 14,8% rispetto al 2019. Per quanto riguarda

l'Italia, il 2020, con 569 milioni di euro (un aumento del 55% rispetto l'anno precedente), risulta essere l'anno migliore degli ultimi cinque anni per i finanziamenti raccolti da fondi di Venture Capital. Nello specifico la maggior parte degli investimenti è concentrata in Lombardia, Piemonte e Lazio e nei settori Fintech, Health e Life Science, Food and Beverage, Software & Digital services, Transportation and Delivery.

Infine, l'ultima categoria individuata è quella costituita dai **Business Angel**, o investitori informali, ovvero come nel caso di Venture Capitalist, si tratta di soggetti che apportano risorse ad un'impresa in cambio di capitale di rischio, diventando così soci della stessa. L'aggettivo informale è utilizzato per distinguere queste figure dai Venture Capitalist, cioè coloro che applicano un'analisi di tipo formale agli investimenti, e sta ad indicare il rapporto di fiducia che si instaura tra l'imprenditore ed il suo finanziatore.

Questa figura è stata istituita legalmente con la Legge di Bilancio 2019, la quale ha definito il Business Angel come colui che investe in tre anni una somma non inferiore a 40 mila euro, destinata a finanziarie startup innovative. Inoltre, è stato istituito un Registro dei Business Angel della Banca d'Italia, in cui sono tenuti ad iscriversi.

Come nel caso dei Venture Capitalist, l'obiettivo dei Business Angel è realizzare un guadagno mediante la cessione delle quote iniziali. Una differenza che può essere evidenziata rispetto ai Venture Capitalist è data dal fatto che il Business Angel è spesso una singola persona che investe la propria ricchezza in startup conferendo capitale iniziale e spesso il suo interesse non è solo finanziario ma anche personale, mentre i fondi di Venture Capital sono più strutturati e composti da più soggetti, che solitamente investono in società già avviate, quindi più consolidate rispetto a quelle in cui avvengono gli investimenti dei Business Angels. Inoltre, i Venture Capitalist esercitano un maggior controllo sulle operazioni rispetto ai Business Angels che invece si limitano ad affiancare l'imprenditore e a fornirgli servizi di consulenza.

In riferimento al panorama italiano, possono essere individuati alcuni elementi caratteristici dei Business Angels: in genere, si tratta di soggetti con un'elevata istruzione, con un'esperienza nel settore, un passato spesso in campo manageriale e con un patrimonio che si aggira intorno ai 2 milioni di euro. Nel 2020 si contano 1014 Business Angels, di cui il 70% localizzati nell'Italia Settentrionale.

È stato istituito un network di Business Angels, denominato IBAN (Italian Business Angel Network) che svolge molteplici funzioni, ma in particolare è stato costituito per

identificare i Business Angels e fungere da intermediario, mettendoli in contatto con gli imprenditori.

Oltre ai capitali conferiti da questi soggetti, le startup innovative possono ricorrere ad ulteriori strumenti che facilitano la raccolta di risorse.

1.3.2 Il Crowdfunding

Una soluzione alternativa è rappresentata dal *crowdfunding*¹⁹ (finanziamento collettivo in italiano), che consiste in un gruppo di più soggetti che condividono i loro capitali e decidono di impiegarli per sostenere altri soggetti o organizzazioni. È definito dal Regolamento europeo del 7 ottobre 2020 come “*un tipo di intermediazione sempre più importante in cui il fornitore di servizi di crowdfunding, senza assumere a proprio titolo alcun rischio, gestisce una piattaforma digitale aperta al pubblico per realizzare o facilitare l’abbinamento tra potenziali investitori o erogatori di prestiti e imprese che cercano finanziamenti*”.

Viene impiegato per le più svariate iniziative, ma in particolar modo viene utilizzato per il finanziamento di startup. Questa metodologia di finanziamento si è diffusa in particolare con l’avvento del digitale e di Internet, infatti quando una società decide di ricorrere a questo strumento pubblica il progetto e l’ammontare che ha intenzione di raccogliere, in una tra le numerose²⁰ piattaforme diffuse che svolgono questa attività. A seconda delle diverse piattaforme, il progetto verrà finanziato se viene raggiunto il budget prefissato, altrimenti il denaro versato dagli investitori rimarrà nelle loro mani e l’iniziativa non verrà avviata.

Possono essere individuate quattro tipologie diverse di *crowdfunding* a seconda della remunerazione che ricevono gli azionisti: *reward crowdfunding* vengono ricompensati in termini non monetari, *social lending* si tratta di una sorta di prestito tra privati infatti un soggetto versa una somma ad un altro che dovrà restituirla in futuro, *donation crowdfunding* che consiste in una donazione effettuata in favore di organizzazioni no profit ed *equity crowdfunding* dove gli investitori diventano soci di minoranza ricevendo in cambio una quota dell’azienda. In merito a quest’ultima categoria appena citata, l’Italia

¹⁹ Il termine *crowdfunding* deriva dall’unione di due parole inglesi: “*crow*”, in italiano folla, e “*funding*” cioè finanziamento.

²⁰ In Italia si contano più di cento piattaforme che offrono attività di *crowdfunding*.

è stato il primo Paese europeo a disciplinarla. Con il Decreto-legge n.179 del 2012 è stato riconosciuto come strumento di finanziamento per le startup innovative, successivamente nel 2015 è stata estesa la possibilità di accedere all'*equity crowdfunding* anche a Pmi innovative, Organismi di Investimento Collettivo del Risparmio e le società di capitali che investono in prevalenza in startup e Pmi innovative.

Una problematica che esisteva a livello europeo in merito al tema del *crowdfunding* era l'assenza di una normativa comune applicabile a tutti gli stati membri. Per superare questo ostacolo e garantire una normativa europea uniforme è stato approvato, il 5 ottobre 2020, il Regolamento che disciplina i fornitori di servizi di *crowdfunding* per le imprese, che entrerà in vigore a partire da novembre 2021. È stata introdotta la possibilità per gli investitori di conferire risorse anche attraverso piattaforme di altri Stati membri, a condizione che venga rispettato il limite di 5 milioni di euro per le raccolte effettuate dal singolo emittente nel corso dell'anno. Inoltre, nell'ottica di tutelare gli investitori, verrà imposto alle piattaforme di rispettare alcuni diritti e obblighi di informazione e trasparenza. In particolare, tali servizi potranno essere erogati esclusivamente da società autorizzate ad operare a livello europeo ed iscritte presso un registro tenuto dall'ESMA (*European Securities and Markets Authority*), dovranno pubblicare il tasso di fallimento registrato nel triennio precedente, le informazioni fornite agli investitori dovranno rispettare obblighi di completezza, correttezza e chiarezza e sarà riconosciuto ai clienti un diritto di recesso.

In riferimento ai dati registrati in Italia nel 2020, è possibile osservare come il *crowdfunding* sia in ascesa, nonostante le fragilità dell'economia dovute alla pandemia da Covid-19, infatti sono stati raccolti 333.077.587 milioni di euro (+17% rispetto al 2019) e la categoria dell'*equity* ha registrato, rispetto all'anno precedente, una crescita del 95%, raggiungendo la metà delle somme raccolte nel biennio 2014-2015.

1.3.3 Fondo di Garanzia per le Pmi

Alle startup innovative e incubatori certificati il legislatore ha riconosciuto l'accesso gratuito e diretto al Fondo di Garanzia per le Piccole e Medie Imprese, con l'art. 30, co. 6, del D.L. 179/2012. Tale fondo è stato attivato all'inizio degli anni 2000²¹ per facilitare l'accesso al credito per le medie e piccole imprese. Si tratta di un fondo a capitale

²¹ Legge n. 662/1996.

pubblico, che concede garanzie sui prestiti, sia breve che a lungo termine. La garanzia copre fino all'80% del credito erogato, nel caso di garanzia diretta, o l'80% per gli importi garantiti da Confidi (Consorzio di garanzia collettiva dei fidi) a condizione che le garanzie erogate non superino l'ammontare massimo di copertura dell'80%. Possono essere concesse garanzie fino a un massimo di 2,5 milioni di euro. Oltre ad essere erogato in maniera gratuita e diretta, tale facilitazione viene applicata in maniera automatica, senza svolgere nessuna valutazione sui dati di bilancio delle startup. Le condizioni del finanziamento vengono stabilite tra beneficiario e banca, il fondo non interviene nella contrattazione, ma per la parte garantita non possono essere acquistate garanzie reali, assicurative o bancarie. Tale strumento è stato esteso nel 2016 anche alle Pmi innovative. Secondo quanto riportato dai dati aggiornati a settembre 2020 del rapporto del Ministero dello Sviluppo Economico, sono stati ricevuti dalle startup 1,4 miliardi di euro di finanziamenti bancari. Complessivamente, dall'avvio del fondo nel 2013, sono state 4.609 le startup che hanno beneficiato di questa agevolazione. Tale fondo è stato maggiormente utilizzato nel Nord Italia, dove si registra anche la maggior concentrazione di startup, incubatori e Pmi innovative. Per quanto riguarda gli incubatori certificati, ammontano a 28 quelli che hanno usufruito delle garanzie del Fondo, mentre le Pmi risultano essere 787 per un ammontare di finanziamenti pari circa a 590 milioni di euro. Nel 2020 il Fondo di Garanzia ha subito una serie di modifiche da parte del legislatore, che verranno approfondite nei prossimi capitoli, per facilitare il finanziamento, soprattutto di quelle imprese che sono state fortemente danneggiate dalla crisi da Covid-19.

1.3.4 Invitalia Ventures e il Fondo Nazionale Innovazione.

Il legislatore ha introdotto altri due strumenti a favore delle startup e Pmi innovative: Invitalia Ventures SGR e il Fondo nazionale Innovazione. Il primo consiste in un fondo di Venture Capital di 50 milioni di euro, gestito da Invitalia, l'Agenzia di proprietà del Ministero dell'Economia, impegnata nel promuovere lo sviluppo e la crescita economica del Paese e nel rilancio delle aree in crisi. Tale fondo opera in co-investimento con operatori nazionali o internazionali, per favorire la costituzione di nuove startup o Pmi innovative.

Il secondo è un fondo attivato recentemente, di notevole importanza per la crescita del nostro Paese, istituito dalla legge di Bilancio 2019, con l'obiettivo di promuovere

l'innovazione nazionale. Si tratta di un multi-fondo, con una dotazione di 1 miliardo di euro, gestito dalla Cassa Depositi e Prestiti²². Opera attraverso lo strumento del Venture Capital, con l'obiettivo di effettuare investimenti diretti e indiretti in startup e Pmi innovative e ottenere quote di partecipazione di minoranza. Gli investimenti possono essere effettuati sia a condizione di mercato, investendo direttamente in startup oppure in altri fondi di Venture Capital gestiti dalla Banca d'Italia, o investimenti in regime d'esenzione, le cui condizioni sono elencate nel decreto 27 giugno 2019, oppure si può ricorrere ad entrambe le modalità. Secondo quanto indicato dall'art. 5, co. 3, del Decreto 27 giugno 2019, per gli investimenti in regime di esenzione deve esserci un apporto di risorse da parte di investitori privati in misura pari al:

- 10% dell'operazione, nel caso di finanziamento concesso alle Pmi che non hanno operato in alcun mercato;
- 40% dell'operazione, nel caso di finanziamento concesso alle Pmi che operano in un mercato qualsiasi da meno di sette anni dalla loro prima vendita commerciale;
- 60% dell'operazione, nel caso di finanziamento concesso alle Pmi che necessitano di un investimento iniziale superiore al 50% del loro fatturato medio annuo negli ultimi cinque anni e per ulteriori investimenti in Pmi dopo il periodo di sette anni.

Il Fondo in particolare è orientato soprattutto nel favorire lo sviluppo di quei settori strategici per la crescita e competitività del paese, come ad esempio Deep Tech, Blockchain, AgriTech/FoodTech, Design/Made in Italy.

È costituito da un insieme di fondi, tra i quali: il Fondo Italia Venture I, i cui investimenti sono rivolti prevalentemente in quei settori fortemente tecnologici, il Fondo Italia Venture II Fondo Imprese Sud impegnato nel sostenere la crescita e lo sviluppo delle imprese del Mezzogiorno, VentureItaly è un fondo che investe in altri fondi di Venture Capital, il Fondo Acceleratori, attivato a maggio 2020, rivolto a sostenere gli acceleratori di impresa. L'obiettivo che il fondo si è prefissato è quello, entro il 2022, di investire in più di mille startup distribuite nel territorio nazionale.

²² Cassa depositi e prestiti è una società per azioni, controllata per l'83% dal Ministero dell' Economia e delle Finanze e per la parte restante da diverse fondazioni bancarie, impegnata nel promuovere la crescita del Paese e nella gestione del risparmio postale.

1.3.5 Bootstapping

Oltre a ricorrere agli strumenti analizzati in precedenza, una startup può decidere di autofinanziarsi, senza cedere, in cambio di capitali, proprie quote o essere sottoposta a vincoli imposti da Venture Capitalists o Business Angels. Si tratta di uno strumento limitante in quanto l'imprenditore utilizza esclusivamente i propri risparmi personali e si assume personalmente tutto il rischio dell'avvio dell'impresa. Nonostante ciò, spesso risulta essere l'unica soluzione possibile per avviare l'attività, a causa della difficoltà di ottenere investimenti per una realtà ancora in fase di sviluppo oppure perché l'idea agli occhi dei Venture Capitalists o Business Angels non è così appetibile.

Uno dei maggior vantaggi che l'autofinanziamento garantisce è il mantenimento del controllo dell'impresa e del potere decisionale, inoltre gli sforzi saranno concentrati più nello sviluppo dell'impresa e del prodotto piuttosto che nella ricerca di investitori.

Dopo aver presentato e approfondito gli aspetti più rilevanti delle startup e Pmi innovative, nel prossimo capitolo verrà descritto lo scenario e le conseguenze sanitarie, economiche e sociali che la pandemia da Covid-19 ha comportato a partire dai primi mesi del 2020. L'attenzione verrà focalizzata sull'impatto del virus sull'ecosistema delle startup e come quest'ultime hanno reagito a tale situazione.

II. L'IMPATTO DELL'EMERGENZA COVID-19 SULLE START UP E SULL'ECOSISTEMA INNOVAZIONE

2.1 LA PANDEMIA DA COVID-19 E LE CONSEGUENZE SULL'ECONOMIA

2.1.1 La diffusione del virus

Gli ultimi mesi del 2019 in Cina, ed in particolare l'intero 2020 per il resto del mondo, sono stati caratterizzati da una situazione particolarmente critica dal punto di vista sanitario, economico e sociale. La forte crisi che ha coinvolto tutti i Paesi del mondo è stata causata dal Covid-19, un virus che colpisce principalmente i polmoni e le cui origini sono ancora dubbiose (inizialmente furono due le ipotesi: o che si trattasse di un virus trasmesso dagli animali o che fosse fuoriuscito da laboratorio). I primi casi sono stati registrati nella città cinese di Wuhan verso la fine del 2019. Inizialmente non è stata data molta importanza ai fatti che accadevano in Cina, anche se i contagi aumentavano molto rapidamente e le immagini trasmesse dai telegiornali mostravano una situazione drammatica, di morti, ospedali al collasso e persone che chiedevano aiuto, ma nonostante ciò si pensava si trattasse di un'influenza o poco più. Era il 31 dicembre 2019 quando il governo cinese comunicò all'Organizzazione Mondiale della Sanità dei diversi casi colpiti da polmonite. Qualche giorno più tardi le autorità cinesi identificarono il virus nella famiglia dei coronavirus²³, classificandolo come 2019-nCoV (successivamente verrà denominato dall'Oms come COVID-19: Corona Virus Disease 19). Con il trascorrere dei giorni, i casi e le vittime aumentarono drasticamente e venne scoperto che il virus si trasmette da uomo a uomo, e non dagli animali come si credeva inizialmente. Il Governo cinese è stato costretto a introdurre misure drastiche per contrastare i contagi, viene imposto il lockdown dapprima nella città di Wuhan e successivamente in tutta la Cina, viene introdotto il divieto di uscire di casa e l'obbligo di indossare la mascherina. Nel frattempo, il 31 gennaio in Italia due turisti cinesi risultano positivi al virus e vengono così sospesi tutti i voli dalla e per la Cina. Nonostante ciò, non vengono prese in Italia e

²³ I coronavirus sono una famiglia di virus respiratori, che possono colpire sia l'uomo che gli animali. Possono provocare sia sintomi lievi, come ad esempio un raffreddore, o anche sindromi respiratorie più gravi (come la MERS, sindrome respiratoria mediorientale o la SARS, sindrome respiratoria acuta grave).

nel resto del mondo ulteriori misure per contrastare la diffusione del virus e non viene percepita la gravità della situazione. Verso fine febbraio viene identificato il primo cittadino italiano positivo, da qui vengono imposte misure restrittive in alcuni comuni del Veneto e della Lombardia, come il divieto degli spostamenti e la sospensione di tutti i grandi eventi in programma. I contagi crescevano molto rapidamente e costrinsero il Governo italiano ad imporre il *lockdown* a partire dall'8 marzo 2020, dapprima nella regione della Lombardia, dove si registrava un elevato numero di positivi soprattutto nella città di Bergamo, e successivamente nel resto d'Italia. È stato il primo Paese occidentale ad imporre misure così restrittive, successivamente anche gli altri Stati sono stati costretti ad introdurre il *lockdown* a livello nazionale e a bloccare qualsiasi attività. Anche i mercati finanziari durante questi giorni, risentirono della preoccupazione delle conseguenze sull'economia di tali misure imposte, infatti Wall Street cala di 12 punti percentuali ed il Ftse Mib registra il peggior calo giornaliero.

A livello mondiale vengono adottate politiche di *social distancing*, viene bloccata qualsiasi attività produttiva e commerciale, vengono chiuse le scuole e qualsiasi altro servizio non di prima necessità, viene vietato qualsiasi spostamento tra uno Stato e l'altro, o tra comuni di una stessa Regione nel caso dell'Italia, vengono sospesi tutti gli eventi di importanza nazionale ed internazionale (come, ad esempio, le Olimpiadi di Tokio 2020) e vengono imposti rigidi controlli per far rispettare tali misure, in modo tale da fermare il numero di contagi in continua crescita ed evitare il sovraffollamento delle terapie intensive negli ospedali, già in estrema difficoltà.

I Governi, per sostenere la propria economia, le imprese e le attività che sono state costrette a fermarsi, hanno emanato misure per favorire tali soggetti fortemente colpiti, che verranno analizzate nel capitolo successivo.

Ad aprile 2020 i casi si arrestano e la curva dei contagi inizia a decrescere e, dopo più di due mesi di lockdown totale, in Italia prende avvio la cosiddetta "fase due", con la riapertura delle aziende produttive, bar e ristoranti, sono concessi gli spostamenti all'interno delle Regioni, anche se rimane l'obbligo di indossare la mascherina per prevenire il contagio ed evitare una seconda ondata.

Dopo un'estate apparentemente normale, con un numero di contagi molto basso e la riapertura delle attività, discoteche, cinema, teatri ed altri i luoghi di intrattenimento che prevedono la presenza di un gran numero di persone, a fine agosto la curva dei contagi ricomincia a crescere. Molti Paesi europei, come la Francia, si trovano costretti a reintrodurre ulteriori misure restrittive già a settembre, mentre in Italia la situazione

rimane sotto controllo fino ad ottobre, quando il Governo impone la chiusura per bar, ristoranti, piscine, palestre e tutte le attività considerate non essenziali e viene imposto il ricorso alla didattica a distanza. Dopo la reintroduzione del *lockdown* in Francia e Germania, l'Italia a partire da novembre viene suddivisa in tre zone di colore (giallo, rosso e arancione) con misure differenti a seconda della gravità della situazione. Gli ospedali continuano ad essere sovraffollati da pazienti, ma in un contesto drammatico che colpisce l'intero panorama mondiale da ormai un anno, l'8 dicembre, in Irlanda, viene iniettata la prima dose di vaccino, successivamente vengono avviate campagne vaccinali in tutto il mondo. Nonostante ciò, vi è ancora un'enorme preoccupazione a causa delle nuove varianti del virus, che mettono in dubbio l'efficacia del vaccino contro queste nuove mutazioni, inoltre vi sono numerose problematiche sull'arrivo delle dosi che causano un rallentamento delle campagne vaccinali. A marzo 2021, dopo un anno dall'introduzione delle prime misure restrittive, l'Europa, l'Italia e molti altri Paesi si trovano in una situazione con ancora un elevato numero di contagi, il blocco delle attività non essenziali ed il divieto di spostamenti. A fine marzo 2021, si contano nel mondo circa 2.7 milioni di vittime.

2.1.2 Le conseguenze della pandemia sull'economia mondiale

La situazione appena descritta ha avuto di conseguenza un forte impatto sull'economia di tutti i Paesi del mondo, secondo quanto enunciato dalla Banca mondiale si tratta di una delle peggiori recessioni economiche dal 1870. Si differenzia dalle crisi passate per non essere stata originata da fattori economici, ma da fattori extra economici che hanno generato una forte incertezza generale.

Già nel 2019 l'economia mondiale è stata caratterizzata da una fase di rallentamenti dovuti ad una serie di fattori, in particolare la guerra commerciale tra Stati Uniti e Cina, un aumento generale dei conflitti internazionali e le incertezze legate alla Brexit²⁴. Con l'avvento della pandemia la situazione si è aggravata drasticamente, causando la sospensione di gran parte delle attività, generando un calo del fatturato per moltissime imprese rispetto all'anno precedente, soprattutto per le piccole e medie imprese, un conseguente aumento della disoccupazione e della povertà. Si tratta della più grave crisi economica mondiale, superando la recessione del 2008, soprattutto per il modo in cui si

²⁴ Con Brexit ci si riferisce all'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea, annunciata dal governo britannico a marzo 2019 e divenuta definitiva, dopo un periodo di transizione, dal 31 gennaio 2020.

è sviluppata, coinvolgendo tutte le parti del mondo. Molti hanno inizialmente paragonato la pandemia da Covid-19 alla pandemia da SARS che ha colpito la Cina nel 2002. Si trattava di una malattia altamente infettiva, individuata per la prima volta nella città cinese di Guandong. Si diffuse velocemente anche in altri Paesi del mondo, fino a scomparire verso la fine del 2003. Anche in questo caso non ebbe solo un impatto sanitario, generando numerosi morti, ma le conseguenze si ebbero anche sul piano economico. I Paesi maggiormente colpiti furono Cina ed Hong Kong, ma nonostante il crollo economico, gli effetti negativi ebbero una durata non superiore al trimestre, infatti le perdite furono subito susseguite da guadagni e crescita nei trimestri successivi e l'impatto della pandemia non fu così drastico come si pensava inizialmente. Inoltre, è importante evidenziare che la posizione della Cina attualmente è molto più rilevante rispetto al 2003 quando rappresentava il 4,30% del Pil mondiale, infatti ad oggi la sua influenza è quadruplicata rappresentando il 16%. Inoltre, sono aumentate le imprese che dipendono le loro forniture e produzioni dalla Cina. Infatti, quando il Governo cinese ha imposto il blocco delle attività provocando un forte rallentamento dell'economia, anche le imprese i cui input dipendono fortemente dalle forniture dalla Cina hanno iniziato a risentire l'impatto della pandemia, con un'interruzione del funzionamento delle catene globali di approvvigionamento.

Oltre ad aver coinvolto tutti i Paesi del mondo, ha generato effetti negativi in tutti i settori dell'economia, provocando un drastico calo del Pil mondiale. Per tali ragioni si tratta di una crisi senza precedenti, oltre al reddito e all'economia, ha colpito sfere fondamentali della vita individuale dell'uomo, quali la salute, l'istruzione, l'educazione e tutto ciò che è connesso alla vita quotidiana di un soggetto. Questo è stato possibile osservarlo tramite l'indice di sviluppo umano²⁵ elaborato dalle Nazioni Unite, infatti quest'ultimo dal 1990 al 2019 è sempre cresciuto costantemente, con un lieve rallentamento solo a seguito della crisi finanziaria del 2008, mentre per il 2020 è stato evidenziato un calo dell'indicatore dovuto alla combinazione dell'emergenza sanitaria con il crollo del Pil mondiale e la riduzione dell'offerta formativa per la maggior parte degli studenti degli Stati colpiti.

Un settore che ha risentito particolarmente degli effetti delle restrizioni adottate dai governi è stato quello del commercio internazionale, infatti la chiusura dei confini tra Stati ha generato un rallentamento sia per le importazioni che per le esportazioni. Il blocco

²⁵ L'indice di sviluppo umano (HDI, Human Development Index) è utilizzato dall'Organizzazione delle Nazioni Unite come indicatore insieme al Pil, per valutare la qualità della vita dei soggetti di un Paese. È dato dalla media geometrica di tre indici: indice di aspettativa di vita, indice di istruzione e indice di reddito.

dei confini, oltre ad un rallentamento e una diminuzione degli scambi commerciali, ha causato perdite enormi nel settore del turismo, in molti Paesi Europei, compresa l'Italia, per attuare politiche di distanziamento sociale e per facilitare il controllo della diffusione del virus, sono stati vietati i viaggi non essenziali tra altri Stati e tra Regioni, le strutture alberghiere e ricettive sono state costrette a chiudere e numerosi eventi di importanza nazionale ed internazionale sono stati posticipati a tempo indeterminato o annullati, incrementando le perdite per questo settore. Il settore della ristorazione ne ha risentito particolarmente, costringendo le attività esclusivamente alla vendita per asporto.

Il blocco del movimento di persone e merci ha ulteriormente peggiorato la situazione relativa alla “guerra del petrolio”, già in crisi all’inizio del 2020 a causa della guerra dei prezzi tra Russia ed Arabia Saudita. Le restrizioni imposte nei viaggi e l’arresto economico hanno causato una diminuzione della domanda di carburante per l’aviazione, di carbone ed altri prodotti energetici, determinando un calo dei prezzi del petrolio. Hanno subito particolarmente l’effetto negativo della contrazione dei prezzi, i Paesi che sono fortemente dipendenti dal petrolio, come ad esempio il Venezuela, l’Angola e la Nigeria, i quali sono stati costretti a ricorrere a prestiti esteri della Banca Mondiale, del Fondo Monetario Internazionale o ad altri istituti di credito.

Anche il settore finanziario ha risentito della crisi, soprattutto il settore bancario, durante la pandemia, ha avuto la maggiore esposizione al rischio di credito, soprattutto a causa dei prestiti concessi a piccole e media imprese, ristoranti, commercianti al dettaglio e a tutti gli imprenditori che durante il 2020 si sono trovati in estrema difficoltà. Inoltre, le grandi banche internazionali hanno assistito ad un crollo del prezzo delle loro azioni. L’effetto negativo sui mercati azionari è stato visibile nell’immediato, è stata registrata in soli sei giorni (dal 23 al 28 febbraio 2020) una perdita di sei trilioni di dollari. Gli indici sono drasticamente calati, in un solo mese, da fine febbraio a fine marzo, l’indice S&P 500²⁶ è sceso del 28%, l’indice FTSE 250²⁷ del 41,3% e il Nikkei²⁸ è del 29%. Anche i mercati obbligazionari, pubblici e privati, a partire da marzo 2020, hanno registrato un calo dei prezzi ed un aumento della volatilità.

²⁶ Standard & Poor 500 o S&P 500, è un indice azionario statunitense e segue l’andamento di un paniere azionario formato da cinquecento aziende contrattate al New York Stock Exchange, all’American Stock Exchange e al Nasdaq.

²⁷ L’indice FTSE 250 è un indice di capitalizzazione che comprende dalla centunesima alla trecentocinquantesima delle più grandi imprese della Borsa di Londra.

²⁸ Il Nikkei è un indice della Borsa di Tokio e contiene 225 titoli delle maggiori 225 imprese.

Trattandosi di un virus, la crisi ha coinvolto soprattutto il settore sanitario. Gli ospedali in poco tempo si sono riempiti di pazienti infetti ed in alcuni Paesi, come ad esempio in Singapore, è stato necessario, a causa del sovraffollamento, dare la precedenza ai pazienti residenti ed evitare di accettare pazienti stranieri. Anche il settore farmaceutico ne ha risentito, infatti circa il 60% degli ingredienti farmaceutici prima del virus era prodotto in Cina e a causa della chiusura delle fabbriche cinesi i produttori che dipendevano da queste si sono trovati in estrema difficoltà. Molti farmaci essenziali hanno iniziato a scarseggiare e coloro che avevano accumulato sufficienti ingredienti farmaceutici, hanno iniziato a venderli a prezzi eccessivi peggiorando ulteriormente la situazione.

Uno dei settori maggiormente colpiti, e che tutt'ora ne sta soffrendo le conseguenze, è stato quello dell'educazione e dell'istruzione, infatti per far fronte all'emergenza sanitaria e per contrastare i contagi, sono state chiuse in 44 Paesi nel mondo, le università e le scuole di ogni ordine e grado, costringendo gli studenti e gli insegnanti alla didattica a distanza (secondo i dati dell'UNESCO è stata interrotta l'istruzione di 290,5 milioni di studenti). Sono state di miliardi le perdite che Stati come Canada, Regno Unito e Stati Uniti hanno subito nelle entrate per l'istruzione, in quanto i programmi di studio all'estero sono stati annullati oppure gli studenti stranieri hanno lasciato gli studi e sono ritornati al loro Paese d'origine.

Anche la spesa ed il debito pubblico hanno di conseguenza risentito della pandemia, i governi sono stati costretti a mettere in atto politiche urgenti, non solo per contenere la diffusione del virus e salvare vite umane, ma anche per evitare il crollo dell'economia, sostenere la crescita economica e la stabilità finanziaria.

La crisi economia ha di conseguenza generato effetti drastici nel mondo del lavoro, con perdite occupazionali senza precedenti a livello mondiale. L'Organizzazione Internazionale del Lavoro (ILO)²⁹ ha recentemente pubblicato le stime relative alla situazione occupazionale, di disoccupazione e inattività, a seguito dell'emergenza sanitaria. Da quanto emerso dai dati pubblicati, il 93% dei lavoratori mondiali nel 2020 risiedeva in Paesi che per contrastare il virus hanno imposto la chiusura dei luoghi di lavoro. Rispetto al 2019 si è registrata una perdita occupazionale di 114 milioni di posti di lavoro, che ha colpito in maniera maggiore le donne rispetto agli uomini ed i giovani rispetto ai lavoratori più anziani. Rispetto alle crisi economiche dei decenni precedenti,

²⁹ L'Organizzazione Internazionale del Lavoro è un'agenzia delle Nazioni Unite, fondata nel 1919, che promuove la giustizia sociale ed i diritti umani riconosciuti a livello internazionale, soprattutto quelli che riguardano il mondo del lavoro e tutti i suoi aspetti.

la perdita di occupazione si è tradotta in aumenti di inattività piuttosto che in disoccupazione, questo perché molti soggetti che intendevano cercare un lavoro hanno smesso di farlo perché non vedevano nessuna opportunità di trovarlo o non potevano cercarlo a causa delle restrizioni, diventando così inattivi. Per i soggetti occupati, la crisi e le misure imposte, si sono tradotte in una diminuzione delle ore lavorate con una conseguente riduzione del reddito pari all'8,3% rispetto al 2019. Numerosi governi hanno fatto ricorso a strumenti ed agevolazioni per sostenere il reddito dei soggetti, cercando di limitare il fenomeno della disoccupazione. Per garantire la tenuta economica mondiale e per ridurre il contatto tra soggetti, si è ricorso allo *smart working*, permettendo alle persone di continuare a lavorare da casa, anche se ciò ha comportato delle complessità soprattutto legate ad uno stress aggiuntivo. Tale riduzione si è registrata soprattutto nei paesi a medio-basso reddito. Per il 2021, l'Organizzazione Internazionale del Lavoro prevede una forte ripresa delle ore lavorate, soprattutto grazie alla distribuzione dei vaccini e quindi all'allentamento del virus.

Dopo circa un anno dalla diffusione del Covid-19, l'intero pianeta è stato costretto a adattarsi a nuove abitudini per affrontare una crisi sanitaria diversa da qualsiasi altra, che si è evoluta in una crisi economica, umana e sociale.

2.1.3 Il contesto europeo e le conseguenze della pandemia da Covid-19

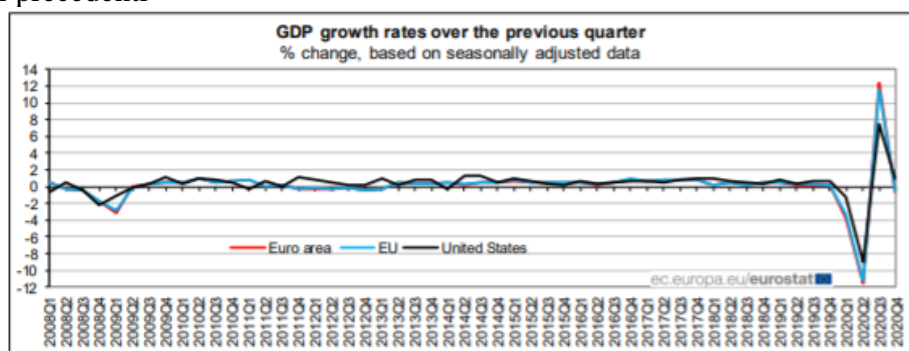
Le misure di blocco sono state implementate in tutta Europa, comportando effetti negativi sull'economia e mettendola in uno stato di "ibernazione". Gli effetti sono stati diversi a seconda dei Paesi, i più colpiti sono stati l'Italia, il primo Stato europeo in cui sono stati individuati i primi soggetti contagiati, e la Croazia, che soffre soprattutto a causa del calo nel settore del turismo. Inoltre, il virus ha registrato più contagi in certi Paesi rispetto ad altri, comportando in questi effetti negativi maggiori. Le conseguenze della pandemia sono variate tra Paesi in base a fattori che caratterizzano la loro struttura economica, tra i quali: il livello di indebitamento pubblico, il grado di partecipazione alle catene di valore globali, il modello di specializzazione di ciascuno Stato, il grado di urbanizzazione, la qualità della governance, l'indice di occupazione e così via. Inoltre, le conseguenze economiche sono state fortemente influenzate dalla severità e la durata delle misure di blocco implementate da ciascun governo.

Come accennato in precedenza, il Pil della maggior parte dei Paesi del mondo è diminuito drasticamente, in particolare, nell'Unione Europea è stato registrato un -6,2% rispetto al

2019, anno in cui il Pil era cresciuto dell'1,6%. Soprattutto nel secondo trimestre del 2020, il Pil europeo ha subito una drastica contrazione (rispettivamente del -11,2%) per poi seguire nel terzo trimestre con un forte rimbalzo del +11,6%. Nel secondo trimestre 2020, l'Italia è stato il Paese europeo che ha registrato uno dei cali maggiori del Pil rispetto gli altri Stati membri con un -13%. Secondo le stime condotte dalla Commissione europea, è stato evidenziato che non ci si attende di recuperare il livello di crescita pre-pandemia neanche entro la fine del 2022.

Nel grafico seguente è possibile osservare l'andamento del Pil dell'area euro, dell'Unione Europea e degli Stati Uniti dal 2008 fino al quarto trimestre 2020. Anche in riferimento agli Stati Uniti, il Pil ha seguito un andamento simile a quello europeo, registrando nel quarto trimestre 2020 una decrescita del 2,4% rispetto allo stesso trimestre dell'anno precedente.

Grafico 1. Tassi di crescita del Pil dell'area Euro, dell'Ue e degli Stati Uniti rispetto ai trimestri precedenti



Fonte: Eurostat.

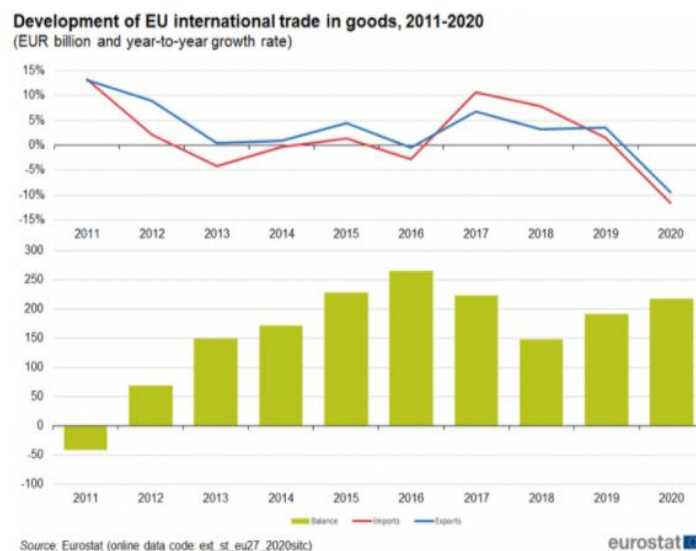
Tra gli aggregati di spesa del Pil, è stato possibile osservare che nella maggior parte dei Paesi dell'UE il calo della spesa per consumi finali delle famiglie è stato superiore rispetto al calo del Pil degli stessi Paesi, la causa di ciò sono state le chiusure forzate dei negozi per contenere la diffusione del virus. In media, si è registrato un calo del 4,2% nell'UE, i Paesi che hanno registrato diminuzioni maggiori sono stati Italia, con un -6,6%, Spagna e Belgio. Nel dettaglio, la spesa per consumi delle famiglie è diminuita drasticamente nel primo trimestre del 2020, con l'implementazione delle prime misure restrittive da parte dei governi, che costrinsero le persone a stare a casa e quindi di conseguenza a spendere e consumare di meno. Con l'allentamento delle misure di controllo delle infezioni a maggio 2020, la spesa per consumi delle famiglie è aumentata, e rispetto al mese precedente le vendite al dettaglio sono aumentate del 20% e la produzione industriale del 12,5%. Nonostante ciò, nel terzo trimestre 2020 la spesa totale dei consumatori era al di sotto del 4,6% rispetto al livello precrisi.

In riferimento alla spesa per consumi delle amministrazioni pubbliche, si sono registrati andamenti diversi a seconda del Paese e delle misure adottate da ciascun governo, in media per l'UE sono diminuiti dello 0,6%. A partire dal 2010 e negli anni seguenti, nell'Unione Europea è stato osservato un calo dei disavanzi delle amministrazioni pubbliche. Nel 2020, soprattutto nel secondo trimestre, vi è stato un cambio di tendenza causato dal fatto che gli Stati membri hanno iniziato ad introdurre misure di spesa per limitare l'impatto economico e sociale della pandemia. Nel terzo trimestre, le entrate e le spese hanno continuato ad essere fortemente influenzate dalla situazione, ma in maniera più lieve, in quanto in questo periodo molti Paesi hanno iniziato a riaprire dopo essere stati bloccati per mesi. Anche il rapporto tra disavanzo e Pil in Europa nel 2020 è peggiorato. Questo dato, dopo aver subito un drastico peggioramento nel 2008 a causa della crisi finanziaria, ha iniziato a consolidarsi a partire dal quarto trimestre 2010 fino al secondo del 2020, il disavanzo delle amministrazioni pubbliche destagionalizzato infatti non ha mai superato il 3% del Pil. Dal secondo trimestre 2020, gli Stati europei hanno registrato disavanzi pubblici, in quanto le loro finanze pubbliche sono state influenzate dalle scelte messe in atto per fronteggiare la pandemia, registrando un disavanzo rapportato al Pil pari al -5,6%. Un ulteriore aspetto rilevante da evidenziare in merito alle finanze pubbliche è dato dal fatto che nel 2020 è stato possibile osservare un aumento degli stock di passività e delle attività più lieve rispetto all'anno precedente. Questo incremento è stato causato principalmente all'emissione di titoli di debito. Infine, le misure adottate da ciascun governo hanno comportato un aumento del fabbisogno finanziario, generando a livello di Unione Europea un rapporto tra debito pubblico e Pil pari al 89,8% (nel 2019 ammontava a 79,2%). Tale incremento è stato originato dalle tendenze inverse dei due fattori: il debito pubblico è aumentato mentre al contrario il Pil è diminuito drasticamente.

La chiusura dei confini tra uno Stato e l'altro ed il blocco degli spostamenti, come descritto nel paragrafo precedente, hanno causato un crollo del commercio mondiale, già in forte rallentamento nel 2019 rispetto al 2018. Con particolare attenzione all'Europa, i dati evidenziano un calo del -9,4% per le esportazioni e del -11,6% per le importazioni. Principalmente gli scambi commerciali nel 2020 sono avvenuti tra Paesi europei, infatti per tutti gli Stati membri, ad eccezione dell'Irlanda, gli scambi intra-UE sono stati superiori rispetto agli scambi extra-UE. Il Lussemburgo ha registrato il tasso più alto di importazioni ed esportazioni intra europee, mentre l'Irlanda è stato il paese europeo con la quota maggiore di scambi, sia per le esportazioni che importazioni con i Paesi terzi.

Dal grafico sottostante, tratto da Eurostat,³⁰ è possibile osservare l'andamento del commercio internazionale di merci in Europa dal 2011 al 2020 ed in particolare la contrazione registrata nel 2020.

Grafico 2. Sviluppo del commercio internazionale di merci, UE, 2011-2020



Fonte: Eurostat.

In riferimento agli aggregati della produzione, la pandemia da Covid-19 ha avuto un impatto negativo anche sul valore aggiunto lordo dell'UE con un -3,2%.

Il blocco delle attività ha avuto un impatto anche sull'occupazione, costringendo le imprese a ricorrere al lavoro da casa o nei peggiori dei casi ai licenziamenti, in Europa è stata stimata una diminuzione del 1,5% dell'occupazione rispetto all'anno precedente. Secondo le stime realizzate da Eurostat, basate sulla definizione di disoccupazione data dall'Organizzazione Internazionale del Lavoro che considera come persona disoccupata il soggetto che non ha un lavoro ma si è attivato per cercarlo nelle ultime quattro settimane dalla stima ed è disponibile ad iniziare a lavorare entro le due successive settimane, in tutta Europa nel 2020 le misure adottate per combattere la pandemia hanno innescato un forte incremento delle richieste di indennità di disoccupazione. Le misure di politica economia per arginare temporaneamente la perdita di posti di lavoro hanno finora impedito un ulteriore aumento del tasso di disoccupazione. A gennaio 2021 il tasso di disoccupazione dell'Unione Europea era pari al 7,3%, in aumento rispetto al 6,6% di gennaio 2020. L'aumento della disoccupazione si è registrato in maniera differente a

³⁰ Eurostat è l'ufficio statistiche dell'Unione Europea, impegnato nella pubblicazione di statistiche ed indicatori di qualità a livello europeo per permettere confronti tra Paesi e aree geografiche.

seconda dei Paesi, coloro che hanno maggiormente subito l'incremento sono stati Francia, Italia e Spagna. Inoltre, le prospettive di occupazione sono diventate più volatili in molti settori, ad esempio l'industria manifatturiera ha assistito ad un blocco delle catene di approvvigionamento e una riduzione notevole delle vendite, altri settori ancora, soprattutto l'industria alberghiera e della ristorazione hanno dovuto chiudere temporaneamente o completamente, e a differenza altri settori, quelli legati a servizi primari, hanno affrontato un aumento del carico di lavoro.

I mercati finanziari europei hanno riflesso la situazione in atto fin da subito, infatti l'incertezza sulle prospettive economiche globali e l'aumento dell'avversione al rischio degli investitori hanno causato nel mese di marzo 2020 una flessione dei corsi azionari. Anche i mercati obbligazionari europei hanno risentito dell'impatto della pandemia, in particolare, quelli secondari dei titoli pubblici dei maggiori Paesi europei hanno subito un incremento del differenziale dei rendimenti dei titoli di Stato domestici con scadenza a dieci anni e il benchmark tedesco.

Nel settore bancario, si è verificato un taglio dei tassi di interesse, infatti la Banca Centrale Europea ha reso più economico per le banche europee prendere in prestito denaro, di conseguenza hanno ridotto i tassi, da un lato facilitando i consumatori a contrarre prestiti e dall'altro diminuendo i tassi di interesse sui conti di risparmio.

2.1.4 Gli effetti della crisi in Italia

In riferimento all'economia italiana, quest'ultima era già in una fase di prolungata debolezza (il PIL del 2019 ha registrato una crescita solamente dello 0,3% rispetto al 2018) anche se le condizioni del sistema produttivo e finanziario erano più solide rispetto al passato.

La crisi sanitaria ha aggravato ulteriormente tale situazione, con effetti negativi sia dal lato della domanda che dell'offerta, ed in termini di Pil pro-capite l'Italia è ritornata ai livelli di fine anni Ottanta.

In particolare, la pandemia in Italia si è diffusa con qualche settimana d'anticipo rispetto agli altri Paesi europei, comportando misure di distanziamento sociale severe che hanno previsto dapprima la chiusura delle scuole ed università e l'annullamento di tutti gli eventi di interesse pubblico, successivamente è stata limitata la circolazione tra una Regione e l'altra fino all'introduzione del *lockdown* e la chiusura di tutte le attività commerciali e manifatturiere dei settori ritenuti non essenziali. Secondo i dati dell'Istat relativi al primo

trimestre 2020, la produzione industriale è diminuita del 40% rispetto lo stesso mese dell'anno precedente.

Il mercato azionario italiano ha risentito immediatamente dell'impatto della pandemia e confrontato con i principali Paesi dell'area euro, ha subito il calo maggiore dopo quello spagnolo. Nei primi sei mesi del 2020 il FTSE MIB³¹ è calato di 18 punti percentuali, per poi recuperare successivamente a seguito degli annunci di misure di contrasto alla crisi. Di conseguenza è stato registrato un calo dei multipli di Borsa, cioè il rapporto tra prezzo e utili (*price on earnings*) e del rapporto tra prezzo e valore contabile (*price-to-book ratio*)³². In riferimento ai mercati obbligazionari, a marzo lo spread tra il rendimento del BTP a 10 anni e il benchmark tedesco ha sfiorato i 320 punti base, rispetto al valore medio di circa 145 punti base, per poi ridursi nei mesi successivi a seguito dell'adozione di misure a sostegno dell'economia.

Il crollo del commercio internazionale ha determinato un calo delle esportazioni e importazioni (rispettivamente del -8% e - 6,2%). Tale fattore ha aggravato ulteriormente le ripercussioni della crisi nel nostro Paese, in quanto è fortemente dipendente dalle esportazioni. Nel mese di aprile, epicentro della pandemia, il calo delle esportazioni su base annua è stato intorno al 40% per tutti i principali mercati di sbocco delle merci italiane, solo per Germania e Cina il calo è stato del 34%. Anche per le importazioni il calo è stato prossimo alla stessa percentuale, ad eccezione di quelle provenienti dalla Russia che hanno subito una riduzione del 45%.

Il blocco delle attività ha causato un forte impatto sul mercato del lavoro italiano, comportando dei cambiamenti, dovuti all'introduzione di ammortizzatori sociali per limitare l'impatto sulla disoccupazione, come l'estensione della Cassa Integrazione Guadagni e il divieto dei licenziamenti. Già a partire dal secondo semestre del 2019 si era registrato una lieve diminuzione nel numero degli occupati, aggravata con l'avvento del virus. Il numero di occupati nel mese di marzo 2020 si è ridotto di 124 mila unità e di 274 mila nel mese successivo. Si tratta del calo più ampio registrato a partire dal 2004. La

³¹ Il FTSE MIB (Financial Times Stock Exchange Milano Indice di Borsa) è il più significativo indice azionario della Borsa Italiana e racchiude di norma le azioni delle quaranta società italiane con maggiore capitalizzazione, flottante e liquidità, quotate sul MTA (Mercato Telematico Azionario) o sul MIV (Mercato telematico degli Investment Vehicles).

³² Nello specifico, i multipli di Borsa mettono in relazione una serie di variabili riferite a società, per renderle confrontabili tra loro. L'indice *price on earnings* è dato dal rapporto tra capitalizzazione di Borsa e utile netto ed indica quanto tempo occorre per il recupero monetario del prezzo nell'ipotesi che quel titolo sia in grado di garantire un flusso perpetuo di utili netti annuali, pari a quelli presi in considerazione al momento del calcolo. Il *price-to-book value ratio*, invece, è il rapporto tra la capitalizzazione di Borsa ed il patrimonio netto. Viene utilizzato soprattutto per le società di nuova costituzione o per quelle che hanno un capitale immobilizzato limitato. Un valore inferiore ad 1 indica una sottovalutazione.

flessione della domanda di lavoro ha riguardato in generale tutte le professioni, quelle colpite in maniera più lieve sono state le professioni intellettuali o impiegatizie, che possono essere svolte a distanza con più facilità. Di conseguenza questo ha portato ad una diminuzione del reddito delle famiglie, con un drastico calo nel primo trimestre del 2020 per poi riprendersi nei trimestri successivi, grazie all'introduzione da parte del Governo di strumenti sociali per sostenere gli individui e le imprese in difficoltà. Il minor reddito a disposizione ha generato, a inizio pandemia, una riduzione dell'8% dei consumi.

Un ultimo importante aspetto da evidenziare connesso alle famiglie italiane, riguarda la loro ricchezza finanziaria, che secondo le stime condotte da Banca d'Italia nel primo trimestre del 2020 ha subito una riduzione di oltre 140 miliardi a causa delle turbolenze che hanno caratterizzato i mercati finanziari.

Nel 2021 è attesa una lieve ripresa soprattutto grazie all'arrivo dei vaccini, anche se l'Italia, come il resto d'Europa, attualmente è in ritardo di cinque settimane rispetto l'obiettivo di vaccinare il 70% della popolazione adulta entro l'estate. Ogni settimana di ritardo, rappresenta per il nostro Paese circa due miliardi di perdite di produzione.

Dopo aver descritto lo scenario internazionale radicalmente trasformato dall'avvento della pandemia, nel paragrafo successivo verranno analizzati gli effetti che questa ha avuto sull'ecosistema delle startup e le strategie adottate per reagire alla crisi.

2.2 L'IMPATTO DELL'EMERGENZA SANITARIA SULL'ECOSISTEMA DELLE STARTUP

2.2.1 Gli effetti delle crisi sulle startup e sull'occupazione

Anche l'ecosistema delle startup e delle Pmi innovative, come il resto delle imprese, ha risentito dell'impatto negativo della pandemia. Già agli inizi, quando si pensava che fosse un fenomeno che riguardasse esclusivamente la Cina, delle stime destavano preoccupazione sul piano degli investimenti in Venture Capital. Infatti, nei primissimi mesi del 2020, all'inizio della diffusione del virus, gli accordi cinesi di Venture Capital si sono ridotti tra i 50 e i 57 punti percentuali rispetto al resto del mondo. Si trattava di una situazione drammatica, infatti se a livello globale vi fosse stata una contrazione del genere, in soli due mesi, avrebbe comportato una perdita di circa 28 miliardi di dollari per

l'avvio di investimenti, con un forte impatto sull'ecosistema delle startup. Rispetto a Stati Uniti ed Europa, a gennaio 2020, in Cina e nel resto dell'Asia si è verificata una maggiore contrazione dei finanziamenti destinati alle startup.

Per analizzare al meglio l'impatto e le conseguenze di questa crisi, è necessario comprendere le recessioni passate per prevedere cosa potrebbe succedere in futuro. In particolare, da quanto accaduto in passato, il calo annuo totale degli investimenti globali di capitale di rischio era compreso tra il 21,6% (2001-2002) e il 26,3% (dal 2008 al 2009) e sono stati necessari tre anni dalla crisi del 2002 e un anno dalla crisi del 2008 per ritornare ai livelli di pre-contrazione.

Dai dati passati sono emersi anche elementi positivi, infatti spesso la crisi genera nuove opportunità. Soprattutto le startup hanno dimostrato di essere in grado di convertire il loro modello di business e aprirsi a nuovi mercati. Un esempio è Airbnb, la nota piattaforma online che mette in contatto le persone che cercano alloggi di breve durata, fondata nel 2008 quando i proprietari stavano affrontando un periodo di difficoltà economica. Inoltre, è emerso che nei periodi di crisi le startup coprono un ruolo fondamentale nella creazione di posti lavoro, quando le grandi imprese sono concentrate sulla riduzione dei dipendenti, le startup assumono nuovo personale e crescono grazie alle opportunità originate in seguito alla recessione.

È importante concentrarsi sull'impatto della crisi sull'ecosistema delle startup per due ragioni fondamentali. Da un lato ricoprono un ruolo rilevante nel mondo del lavoro, solo negli Stati Uniti creano un importo netto di posti di lavoro all'anno pari a 2,9 milioni. È anche vero, che rispetto alle imprese tradizionali, registrano un tasso di uscita più elevato a causa dell'incertezza che le contraddistingue, quindi di conseguenza non tutti i posti di lavoro sono duraturi nel tempo. Dall'altro lato, le startup che sopravvivono alla fase iniziale, tendono a crescere più velocemente rispetto alla media, realizzando una maggiore produttività e redditività. Questo scenario caratterizzato da alti tassi di crescita e di uscita è denominato "*dinamiche di up-or-out*".

A causa dell'incertezza sulla durata della pandemia, è difficile stimare con certezza gli impatti che la crisi avrà sulle startup. Peter Sedlářek, dell'"University of Oxford" e Vincent Sterk, dell'"University College London", hanno sviluppato un calcolatore di startup, per determinare le perdite di posti di lavoro in vari scenari a causa della crisi³³.

³³ "Startups and Employment Following the Covid-19: A Calculator".

Si sono basati sui dati dell'economia statunitense ed hanno realizzato il modello facendo variare tre margini:

1. il numero di startup: un calo di questa variabile riduce direttamente il numero di posti di lavoro creati dalle startup;
2. il potenziale di crescita. In base all'analisi delle recessioni passate, è emerso che le imprese nate durante questi periodi di crisi tendono ad essere più piccole sia al momento della costituzione e sia nei periodi successivi quando l'economia si riprende. Nello scenario del 2020 appare difficile avviare realtà altamente scalabili a causa dell'interruzione delle catene di approvvigionamento e alla crisi del credito;
3. il tasso di sopravvivenza. Come già descritto in precedenza, le startup tendono a registrare tassi di uscita più elevati rispetto alle aziende consolidate, tali tassi tendono ad aumentare durante le flessioni.

Sulla base di queste variabili, sono stati ipotizzati tre scenari, considerando durate diverse della recessione. Un primo scenario, caratterizzato da una contrazione forte ma di breve durata (un anno), è stato sviluppato considerando una riduzione delle tre variabili al di sotto dei livelli registrati nel 1977 (l'inizio del campione dei dati). Secondo questa ipotesi si realizzerebbe una perdita di 1,5 milioni posti di lavoro nell'economia degli Stati Uniti, con effetti di lungo periodo. Infatti, tra il 2020 ed il 2030 si avrebbe una perdita di circa 10,6 milioni di posti di lavoro. Purtroppo, è possibile affermare che la crisi non ha avuto una durata inferiore all'anno. Il secondo scenario è stato sviluppato considerando che lo shock dell'economia sia seguito da un "rimbalzo", registrando un aumento delle tre variabili superiore ai livelli osservati dal 1977 in poi. In questo caso le perdite di posti di lavoro hanno una durata più breve rispetto allo scenario precedente, ma comunque si registrano effetti di lungo periodo, infatti è stato stimato che solo nel 2028 l'occupazione raggiungerà i dati di pre-contrazione. Quindi, anche una crisi di breve durata, con un successivo "rimbalzo", ha un impatto negativo sull'economia del prossimo decennio. Inoltre, dall'analisi dei dati storici il verificarsi di forti "rimbalzi" in seguito a una crisi sono stati molti rari.

Riassumendo, è possibile affermare che la pandemia da Covid-19, sicuramente avrà un impatto negativo sull'occupazione, riducendo i posti di lavoro, non solo nel breve periodo.

2.2.2 *Il crollo della domanda e la crisi di liquidità dei fondi di Venture Capital*

Dal 2013 in poi, l'ecosistema delle startup è cresciuto a ritmi elevati ed a fine 2019, l'economia globale delle startup era in grado di creare quasi 3 trilioni di dollari di valore e ammontavano a 300 miliardi di dollari gli investimenti in capitale di rischio in tutto il mondo. Con l'avvento della pandemia, anche le startup sono state costrette a fronteggiare le minacce della crisi. Da un lato hanno assistito ad un drammatico calo della domanda dei consumatori (circa il 72% delle startup ha subito una riduzione delle entrate dall'inizio della pandemia) e dall'altro una riduzione degli investimenti in Venture Capital. Uno dei maggiori ostacoli che sono state costrette ad affrontare è legato appunto alla raccolta di nuove risorse, infatti a fronte della riduzione della domanda con minori entrate inferiori alle spese, che a differenza sono rimaste invariate, se non hanno la possibilità di raccogliere ulteriori fondi, molte startup rischiano di morire. Secondo il "The Global Startup Ecosystem Report", pubblicato da Startup Genome³⁴, alla fine di giugno 2020, tre startup su quattro hanno visto interrompersi drammaticamente il loro processo di raccolta fondi. Con la pandemia ed il clima di incertezza che si è diffuso, il finanziamento totale di Venture Capital in media è diminuito del 20% in soli tre mesi. Alcuni Paesi hanno subito una riduzione ancora maggiore, è il caso della Cina che, come citato precedentemente, ha subito un calo del 50%.

Come anche le altre imprese più consolidate, le startup che più hanno sofferto il crollo della domanda sono state quelle attive nel settore del turismo, dell'ospitalità e della ristorazione, mentre quelle del settore dell'e-commerce hanno registrato un incremento delle vendite, ma hanno comunque riscontrato difficoltà connesse alla *supply chain* e ai canali di fornitura, esaurendo la merce nei magazzini.

Il calo della domanda e la crisi del capitale hanno generato uno shock nell'ecosistema delle startup, costringendo il 60% a licenziare o ridurre il numero dei dipendenti. Ciò, in realtà giovani e di nuova costituzione, può danneggiare l'innovazione a lungo termine, infatti il 31% si è visto costretto a ridurre i posti di lavoro in Ricerca e Sviluppo o a licenziare soggetti specializzati nel prodotto. Oltre a rallentare la crescita e lo sviluppo di queste imprese, il rischio si estende all'intero ecosistema, infatti il licenziamento di queste figure altamente specializzate potrebbe comportare la loro assunzione in aziende più mature e consolidate, riducendo la disponibilità per le startup di figure qualificate. Questo

³⁴ Startup Genome è una società, leader a livello mondiale, impegnata a fornire servizi di consulenza e di ricerca nella politica dell'innovazione.

potrebbe impattare l'intera società, rallentato il processo di innovazione, crescita economica e sviluppo tecnologico, soprattutto quest'ultimo sarà fondamentale per la ripresa dalla crisi.

È difficile quantificare con precisione l'impatto della crisi da Covid-19 sulle startup ma è chiaro e necessario che i governi di tutto il mondo siano consapevoli che le startup contribuiscono in maniera significativa alla crescita sia delle comunità locali che per l'economia nel suo complesso, per tale ragione dovrebbero intervenire con strumenti volti a sostenerle ed aiutarle a superare la crisi che l'emergenza sanitaria ha comportato. Purtroppo, come verrà analizzato nel capitolo che approfondisce le politiche di sostegno adottate dai diversi governi, spesso quest'ultimi hanno introdotto agevolazioni per aiutare le aziende che prevedono però regole rigide per l'ammissione e rivolte soprattutto a quelle con elevate entrate, redditività e garanzie, escludendo di conseguenza le startup. Secondo le stime effettuate da Genome, condotte nei mesi della prima metà del 2020, il 39% delle startup a livello globale non aveva ancora ricevuto misure di sostegno da parte del Governo nazionale.

Il rischio principale è quello che la crisi minacci di ridurre un enorme potenziale di innovazione accumulato negli anni, in cui le startup hanno ricoperto un ruolo fondamentale nel crearlo, destinato a generare valore economico nel prossimo futuro.

Focalizzandoci sul contesto europeo, negli ultimi anni per aumentare la competitività dei Paesi ci si è concentrati sull'economia dell'innovazione dove le startup sono un tassello importante, soprattutto per gli investimenti in Ricerca e Sviluppo. Anche il Venture Capital è fondamentale per l'ecosistema dell'innovazione, contribuendo allo sviluppo di moltissime imprese, con un incremento negli ultimi cinque anni degli investimenti in capitale di rischio. Anche in Europa la crisi scoppiata ad inizio 2020 ha comportato una riduzione degli investimenti e molti investitori, a fronte delle incertezze e dell'instabilità economica, hanno preferito mantenere riserve di liquidità piuttosto che investire in startup. Anche i *business angels*, nei primi mesi della pandemia, si sono dimostrati restii a prendere in considerazione nuove opportunità di investimento durante la crisi. Il calo del Venture Capital ha colpito sia gli imprenditori che cercavano di raccogliere capitali per la prima volta per avviare l'attività, sia le imprese che avevano già raccolto finanze ma necessitavano di nuove risorse per ampliarsi. La riduzione degli investimenti di Venture Capital è dovuta principalmente a tre motivi: innanzitutto la maggior parte delle imprese ha subito uno shock della domanda, con un conseguente taglio del fatturato. In secondo luogo, ci si aspetta che per le società di Venture Capital sarà molto più difficile

raccogliere nuovi fondi. Questo è dovuto anche al fatto che nell'ultimo decennio molti investitori "non tradizionali" sono entrati in questo settore, dominando gli investimenti in Venture Capital e Private Equity. Infatti, nel 2019 le società di Venture Capital europee hanno rappresentato meno della metà degli investimenti totali in startup (circa il 36%), il resto proveniva da società non finanziarie, banche di investimento, fondi speculativi, *family office*³⁵. Questi investitori "non tradizionali", con la crisi del 2020 sono stati sovraesposti al rischio, riducendo i propri investimenti e diventando molto più selettivi. Infine, le opportunità di uscita per gli investitori sono diminuite, quest'ultimi sono stati costretti a svalutare molti dei loro investimenti a causa delle prospettive più sfavorevoli della crescita e della redditività futura, riducendo la probabilità che siano in grado di uscire dai loro investimenti. Inoltre, i prezzi in calo e le minori probabilità di vendita, potrebbero richiedere ai Venture Capitalists di ritardare le uscite, continuando a finanziare le società più a lungo. Uno dei metodi più comuni, tramite il quale si verificano le uscite, è l'acquisizione da parte di grandi aziende. Con l'avvento della pandemia il numero di acquisizioni e fusioni è rallentato, in quanto in una situazione di crisi, anche le grandi imprese hanno preferito concentrarsi sulla propria liquidità e sul mantenimento della propria struttura, riducendo così le probabilità di uscita per gli investitori.

Una conseguenza di questo scenario è che gli investitori di Venture Capital durante la crisi cercheranno di conservare il proprio denaro, e selezioneranno per i propri finanziamenti solo le imprese del loro portafoglio più promettenti, per garantire la loro sopravvivenza.

Nonostante la forte crisi di liquidità, sono stati positivi i numeri dell'*equity crowdfunding*, raggiungendo circa i 2,3 miliardi di transazioni, contro l'1,8 miliardi dell'anno precedente. Nel continente europeo sono stati soprattutto Regno Unito, Olanda, Svezia e Finlandia a guidare questa tendenza di crescita.

La crisi di liquidità dei fondi di Venture Capital avrà impatti diversi nelle imprese presenti nel portafoglio di ciascun investitore, in base alla loro capacità di sopravvivere e di raccogliere ulteriori finanziamenti, quindi a seconda del loro modello di business, fase di sviluppo, dimensione dei profitti, dal mercato o dalla tipologia di prodotto. Come citato da Victoria Lennox, presidente e fondatrice di Startup Canada, "*businesses are all in the*

³⁵ Un *family office* è una società di servizi che gestisce il patrimonio di una o più famiglie facoltose. Svolgono principalmente i seguenti servizi: pianificazione e consulenza specialistica, gestione degli investimenti e servizi di amministrazione.

same storm but not in the same boat”, ossia le imprese sono tutte nella stessa tempesta ma non nella stessa barca.

Lo shock causato dalla pandemia da Covid-19 sul sistema finanziario ha generato effetti negativi che non si limiteranno solo al periodo di interruzione del processo di investimenti, ma che riguarderanno un periodo più lungo, con impatti anche nella fase di ripresa dell’economia.

Gli effetti che la crisi di liquidità dei fondi di Venture Capital ha causato sulle startup possono essere riassunti in tre punti. In primo luogo, le startup che si trovavano in fase di sviluppo, hanno dovuto interrompere tale processo, in secondo luogo molte di quelle di nuova costituzione chiuderanno a fronte delle enormi perdite e le difficoltà di reperire capitali ed infine verranno avviate molte meno attività che hanno la caratteristica di essere scalabili.

In conclusione, è necessario che i governi intervengano con misure volte a garantire a queste aziende l’accesso al capitale di rischio. Infatti, come già evidenziato, le crisi del passato hanno dimostrato come queste nuove realtà rivestono un ruolo fondamentale nella ripresa economica, essendo in grado di sfruttare le nuove opportunità che si creano nei periodi che susseguono una crisi.

2.2.3 Impatto dell’emergenza Covid-19 sulle startup e sull’ecosistema dell’innovazione in Italia

In Italia, la crisi ha avuto un effetto negativo, anche se parziale sull’ecosistema delle startup, infatti dopo una crescita nei primi due mesi del 2020, le startup innovative iscritte nella Sezione speciale del Registro delle Imprese hanno rallentato questa tendenza con l’introduzione del *lockdown* e delle misure restrittive, per poi riprendersi dalla seconda metà di maggio. Nel 2019, secondo i dati del Ministero dello Sviluppo Economico, si contavano 10.630 startup, mentre a fine 2020 ammontano a 12.068, registrando un incremento di 1.438 unità, nonostante la crisi economica.

Nel primo semestre del 2020 è emerso che le startup e gli investitori dell’ecosistema dell’innovazione hanno dimostrato una significativa resilienza, con conseguenze meno drammatiche rispetto a quelle registrate per le altre imprese tradizionali. VC Hub Italia in collaborazione con EY, leader mondiale nell’offerta di servizi professionali di consulenza, hanno condotto uno studio volto ad analizzare gli effetti della crisi da Covid-19 sulle startup e sull’ecosistema dell’innovazione. In particolare, è emerso come le

startup innovative hanno rivestito un ruolo fondamentale nell'affrontare la crisi, soprattutto grazie alla loro velocità di adattamento. Durante i mesi di emergenza sanitaria, la velocità è stata un fattore determinante, in tempi brevissimi è stato necessario imporre misure di contenimento del numero di contagi, sono state ampliate strutture ospedaliere in tempi record per riuscire ad accogliere tutti i soggetti infetti dal virus che necessitavano di cure, è stato necessario per le scuole e le imprese in generale adattarsi tempestivamente a nuovi mezzi (come didattica a distanza e *smart-working*) per permettere da un lato l'istruzione e dall'altro di non cessare le attività, mantenendo il rispetto del distanziamento sociale.

Mentre per le imprese consolidate risulta difficile adattarsi velocemente a nuovi cambiamenti, questo non vale per le startup innovative che non avendo processi strutturati riescono a rispondere in maniera più rapida ai nuovi bisogni.

Prima di analizzare le strategie messe in atto dalle startup innovative italiane, verranno analizzati gli impatti della pandemia, basati sui dati di VC HUB Italia.

Come descritto nel capitolo di apertura di questa tesi, le startup italiane sono concentrate soprattutto nel nord Italia, area che maggiormente ha sofferto della pandemia, registrando un numero di contagiati superiore rispetto al resto del Paese, soprattutto nella prima ondata di marzo 2020.

Come già evidenziato, anche l'ecosistema delle startup italiane ha subito un drastico calo della domanda, nello specifico le indagini condotte da VC HUB Italia dimostrano che il 68% delle startup ha dichiarato di aver subito una riduzione della domanda ed il 25% ha registrato una diminuzione superiore al 50%. Inoltre, a causa delle misure di restrizione imposte, il 63% delle startup intervistate ha dovuto sospendere parzialmente le attività e si è vista costretta a riorganizzare le modalità di lavoro, ricorrendo in alcuni casi a misure estreme come la riduzione del salario del proprio personale o alla Cassa Integrazione Guadagni. L'introduzione dello *smart-working* non ha stravolto l'ambiente delle startup, infatti quasi il 68% non ha realizzato nessun investimento per agevolarlo, in quanto si erano già adoperate con tali mezzi.

Non sono stati registrati solo effetti negativi, infatti il 58% delle startup intervistate ha dichiarato di aver assunto personale ed il 27% ha realizzato un incremento dei ricavi.

Questo riflette una forte fiducia ed ottimismo per il futuro, infatti circa l'85% delle startup intervistate è convinta che, terminata l'emergenza sanitaria, ritornerà ai livelli pre-pandemia.

Dal lato degli investimenti, sono 691 i milioni investiti in startup e Pmi innovative italiane, con una lieve riduzione rispetto ai 723 milioni dell'anno precedente. Tali investimenti sono stati favoriti dall'avvio del Fondo Nazionale Innovazione con una dotazione di un miliardo di euro, che ha dato un contributo all'ecosistema delle startup sia in maniera diretta, tramite investimenti ed erogazioni di capitali per i fondi italiani, ma anche in maniera indiretta, generando un clima positivo grazie al supporto offerto alle imprese.

Il calo degli investimenti è dovuto principalmente alla componente dei finanziamenti internazionali, che si sono ridotti del 36%, passando dai 231 milioni del 2019 a 148 milioni nel 2020.

Nonostante ciò, le difficoltà sono state molteplici, riscontrando problemi di liquidità, diminuzione della raccolta fondi ed il fallimento di una o più startup all'interno del portafoglio degli investitori. Per reagire alle difficoltà della crisi le startup e gli investitori di Venture Capital stanno ricercando nuovi finanziamenti, sviluppando nuovi Business Plan e ridefinendo le priorità.

Dati positivi sono stati registrati dall'*equity crowdfunding* italiano, sono stati raccolti 80 milioni da startup e Pmi innovative, rispetto ai 65 dell'anno precedente. Da questo punto di vista, l'emergenza sanitaria ha contribuito a mettere in risalto le forme di finanziamento alternative, come l'*equity crowdfunding*, che garantiscono liquidità alle imprese.

Non si tratta dell'unico dato positivo, in quanto la crisi ha generato nuove opportunità, legate soprattutto all'innovazione e ai processi di digitalizzazione, che verranno approfondite nel prossimo paragrafo.

2.3 NON SOLO IMPATTI NEGATIVI, UNA NUOVA OCCASIONE PER L'ECOSISTEMA ITALIANO

2.3.1 L'importanza della digitalizzazione e dei processi di innovazione

Nonostante lo shock economico, finanziario e sociale, vi è un forte ottimismo nei confronti delle nuove opportunità che la crisi può comportare. Sicuramente, si è assistito ad una forte accelerazione del digitale e un uso più intensivo delle nuove tecnologie, essenziali per gestire la crisi e mitigare le conseguenze sul piano economico. Sono stati accelerati tutti quei processi di cambiamento che le imprese sapevano sarebbero prima o

poi arrivati, ma non si aspettavano così all'improvviso, pertanto, si è assistito, ad un aumento delle capacità innovative delle imprese.

Ancora prima dell'avvento del Covid-19, le imprese erano chiamate ad affrontare sfide legate all'ambito dell'*Information Technology* (IT), spingendole a adottare nuove modalità operative. È emerso che quelle che avevano già adottato piani di digitalizzazione, investendo nella trasformazione digitale ancora prima della pandemia, si sono dimostrate più pronte ad affrontare la crisi.

Questa trasformazione ha spinto le imprese a ripensare alla loro struttura aziendale, investendo in nuovi mezzi e nella formazione del personale, per trarre beneficio competitivo futuro quando la crisi sarà superata. Sono state costrette a rinnovarsi, investendo in nuove competenze legate al digitale, al *data-driven*, al *big data analytics*, all'*e-commerce*, al *digital marketing*, alla sicurezza informatica, a strutture e operazioni più flessibili e automatizzate e sistemi gestionali evoluti.

Come affermato dal rapporto "Technology Vision 2021" realizzato da Accenture, multinazionale operante nel settore della consulenza aziendale, la tecnologia ha permesso la continuità operativa per moltissime attività ed ha favorito la nascita di nuove metodologie di interazione e lavoro. Sono stati intervistati circa 6.200 manager di oltre 30 Paesi ed il 90% ha affermato che la propria impresa si sta innovando con urgenza.

È stata l'occasione per favorire il decollo dello *smartworking*, tema che prima di quest'anno ha sempre suscitato scetticismo e poca fiducia, dando la possibilità di gestire in maniera più flessibile il proprio lavoro. Non sono mancate le criticità, dovute alla poca formazione dei dipendenti, l'assenza del contatto diretto con fornitori e clienti e la poca affidabilità degli strumenti informatici. Le imprese hanno dovuto adeguarsi a questa nuova modalità, riprogettando il loro sistema di lavoro. Sicuramente, il lavoro a distanza sarà uno strumento che verrà applicato non solo nel breve termine, infatti consente una maggiore flessibilità, una riduzione dei costi e un aumento della produttività.

La necessità di mantenere il distanziamento sociale ha portato a dei cambiamenti anche nel lato della domanda, creando nuove modalità di consumo e favorendo l'acquisto online, già in forte crescita negli ultimi anni. Questo sicuramente favorirà la nascita di nuovi operatori con modelli di business innovativi e lo sviluppo di nuove piattaforme digitali. Le imprese hanno introdotto nuovi strumenti di comunicazione con i clienti, incrementando l'utilizzo dei *social network* e di altri strumenti digitali, e offrendo sempre più servizi digitali. Una volta che l'emergenza sanitaria sarà superata, dovranno

considerare l'impatto di queste trasformazioni, modificando la strategia e intercettando i nuovi consumatori digitali, per soddisfare le loro esigenze.

Questo improvviso avanzamento del digitale, renderà difficile il ritorno ai vecchi modelli tradizionali, ma rappresenterà l'inizio di una nuova era caratterizzata da rapidi cambiamenti nelle strutture, nei comportamenti e nei valori aziendali.

In particolare, nel contesto italiano rappresenta l'occasione da sfruttare per ridurre i forti divari che il settore del digitale registra rispetto agli altri Paesi europei. Infatti, secondo l'indice DESI (*Digital Economy and Society Index*)³⁶, l'Italia si posiziona alla venticinquesima posizione nella classifica dei Paesi europei. Quindi, anche le imprese italiane hanno rivisto il loro budget destinato agli investimenti in *Information and Communications Technology*, prevedendo una crescita dello 0,89% per il 2021.

2.3.2 La capacità di adattamento delle startup

Nonostante le fragilità economiche abbiano coinvolto anche il mondo delle startup, in generale hanno dimostrato di saper reagire allo shock, dimostrando di possedere capacità di adattamento alla situazione. Grazie alle loro caratteristica di essere altamente innovative sono state in grado di far fronte alla crisi, anticipando e sfruttando i cambiamenti.

Come è emerso dai dati italiani, la pandemia ha avuto conseguenze limitate sull'ecosistema delle startup, in quanto hanno dimostrato di essere flessibili ed in grado di adattarsi velocemente ai mutamenti che la crisi ha comportato, dando vita a nuovi strumenti per fronteggiare l'emergenza sanitaria. Si differenziano dalle imprese tradizionali per il fatto di non avere strutture consolidate, che consentono un cambiamento rapido all'interno della stessa startup. Nel corso del 2020, un terzo delle startup ha dichiarato di aver modificato il proprio modello di business, per far fronte a nuovi bisogni generati dalla crisi.

Durante questo periodo, come già anticipato, ha acquisito ancora più importanza il settore del digitale e dell'*hi-tech*, acquisendo un ruolo strategico anche nell'affrontare l'emergenza sanitaria. In questo campo sono state attivate 256 iniziative da parte di startup, che hanno offerto prodotti e servizi necessari per far fronte alla crisi sanitaria ed

³⁶ L'Indice di digitalizzazione dell'economia e della società viene applicato a partire dal 2014 dalla Commissione Europea per misurare il grado di digitalizzazione dei Paesi membri. Si basa su cinque dimensioni: connettività, capitale umano, uso dei servizi di Internet, integrazione delle tecnologie digitali e servizi pubblici digitali.

agevolare le persone che si sono trovate costrette a trascorrere le loro giornate in casa. Le idee sono nate nei settori più diversi, ma sono accomunate dal fatto di essere altamente tecnologiche ed innovative. Sono stati introdotti nuovi processi digitalizzati di servizi alle persone, nuovi mezzi per garantire il distanziamento sociale e la sanificazione degli ambienti, nuove applicazioni per favorire la consegna a domicilio di cibo e non solo, strumenti innovativi per favorire l'*e-Learning* e l'insegnamento a distanza. Le startup si sono quindi dimostrate essenziali anche nel fronteggiare la crisi sanitaria e sociale, mettendosi a disposizione della comunità. L'introduzione di nuovi apparecchi e dispositivi ha permesso al 46% delle startup di ottenere nuovi clienti, al 44% di accelerare il processo di sviluppo dei prodotti acquisendo una maggiore visibilità sul mercato e al 28% di assumere nuovo personale per far fronte all'aumento delle attività.

Anche in riferimento all'introduzione del lavoro a distanza per garantire la continuità operativa, non ha trovato impreparate le startup italiane, in quanto circa l'80% di queste applicava già da prima questo strumento.

Tutte le imprese si sono scontrate con un clima di incertezza, dettato dalla difficoltà di stimare i tempi di durata della pandemia e le conseguenze a lungo termine. Questo ha aggravato ulteriormente la situazione, in quanto le imprese non avevano a disposizione dati certi per pianificare ed elaborare le proprie strategie. Questa tematica non coinvolge le startup, infatti si tratta di realtà abituate a gestire l'incertezza, che sanno come adeguarsi e riorganizzare le proprie attività in tempi rapidi.

Successivamente verranno affrontate le strategie adottate dalle startup per fronteggiare le difficoltà della crisi, in particolare hanno avviato processi di trasformazione del business e hanno permesso di rafforzare imprese più consolidate attraverso collaborazioni di Open Innovation.

2.4 PRINCIPALI STRATEGIE IMPLEMENTATE DALLE STARTUP PER REAGIRE ALLA CRISI DA COVID-19

La capacità di resistere alla crisi è soprattutto connessa alle strategie messe in atto dalle singole imprese per contrastare gli effetti negativi. Nel contesto italiano, secondo i dati Istat raccolti attraverso una rilevazione realizzata tra ottobre e novembre 2020, le imprese hanno adottato principalmente strategie di espansione, riorganizzazione o contrazione. Secondo l'indagine condotta da Istat il 25,8% delle imprese intervistate, soprattutto legate

al settore industriale e del commercio, ha dichiarato di aver pianificato politiche di espansione dell'attività produttiva, mentre il 20,9% ha progettato strategie di riorganizzazione. Il 16%, invece, ha previsto strategie di contrazione, si tratta soprattutto di imprese di piccole dimensioni, appartenenti al settore dei servizi non commerciali.

L'incertezza sui tempi di uscita della crisi ha spinto molte imprese a rinviare le proprie scelte strategiche a quando si ritornerà ad una situazione di normalità. Al contrario, vi sono state alcune imprese, che per fronteggiare la crisi hanno messo in atto nuove strategie, fino a riconvertire del tutto o parzialmente la produzione. Ad inizio pandemia, soprattutto le imprese del settore tessile, per evitare di bloccare completamente la produzione a causa del blocco delle attività non essenziali, hanno cercato di comprendere quali erano i beni o servizi richiesti dal mercato in questa situazione di emergenza. In tempi molto brevi, hanno convertito le proprie linee produttive ed i propri impianti, al settore biomedicale, iniziando a produrre mascherine e gel igienizzanti. Da quando è stato annunciato che il Covid-19 è un virus che si trasmette tra esseri umani e che l'unico modo per prevenirlo, prima dell'arrivo dei vaccini, era quello di utilizzare le mascherine e di igienizzare gli ambienti, vi è stata una fortissima domanda di questi beni, che in pochi giorni hanno iniziato a scarseggiare, anche negli ospedali. Negli ultimi anni, la produzione di dispositivi di protezione individuale ha raggiunto un elevato livello di interdipendenza, concentrata in alcune aree altamente specializzate, tra le quali Cina, India e Corea del Sud. Quando i fornitori hanno dovuto interrompere le vendite ai paesi esteri, per soddisfare la domanda, la maggior parte degli Stati ha dovuto stimolare la produzione interna per fronteggiare lo shock logistico-distributivo subito. Secondo il modello iniziale stimato dall'Organizzazione Mondiale della Sanità dovevano essere distribuiti globalmente ogni mese circa 89 milioni di mascherine mediche, 76 milioni di guanti e 1,6 milioni di occhiali protettivi. Queste stime sono state superate, in Italia, dopo un anno dallo scoppio della pandemia, secondo i dati dell'Analisi Distribuzione Aiuti sono stati distribuiti 3.415.178.702 materiali medici³⁷. Convertendo il proprio modello di business le imprese hanno dato un forte contributo all'emergenza sanitaria, fornendo gli strumenti che stanno aiutando nel prevenire la diffusione del virus.

In Italia, il settore privato della sanità generava, prima della pandemia, un valore di 16,5 miliardi di euro, comprendendo 3.957 impresa tra gruppi multinazionali e imprese di piccole dimensioni. In particolare, i segmenti del biomedicale, della strumentazione

³⁷ Dato aggiornato al 4 aprile 2021.

elettromedicale, dei software e servizi ICT e degli strumenti di laboratorio, registrano un tasso elevato di investimenti e un gran numero di startup innovative. Questo permette all'Italia di collocarsi alla dodicesima posizione tra i maggiori esportatori mondiali nel settore delle apparecchiature medicali ed al quarto posto tra i fornitori europei di dispositivi medicali a “bassa” tecnologia (camici, guanti, occhiali protettivi). Con lo scoppio della pandemia, anche il nostro Paese ha dovuto rispondere alla crescente domanda di questi prodotti.

Secondo un'indagine condotta da Banca d'Italia, tra la fine di gennaio 2020 e la prima metà di maggio, su un campione di 3.200 imprese, circa il 4% di queste ha adottato una strategia di riconversione connessa con l'emergenza sanitaria. Per garantire una continuità operativa della propria azienda, gli imprenditori hanno dovuto reinventarsi, modificando i flussi di produzione e adattarli alle reali esigenze del mercato.

Il Governo italiano, a fronte della forte necessità di dispositivi medici e di protezione individuale, ha favorito questa riconversione, sostenendole attraverso l'introduzione di specifiche agevolazioni che verranno successivamente approfondite.

Tale processo di riconversione è stato implementato soprattutto da startup innovative, per tale ragione sono molteplici le iniziative avviate a sostegno di queste. Il Ministero dello Sviluppo Economico ha avviato un progetto, “l'Officina dell'Innovazione”, volto a sostenere le migliori idee innovative, favorire la nascita di spin-off universitari e incentivare i processi di digitalizzazione delle Pmi. Un altro esempio è la piattaforma Mamacrowd, una delle più importanti piattaforme italiane per investimenti in *equity crowdfunding*, che ha lanciato una campagna volta a sostenere tutte le startup e Pmi innovative che potranno essere strategiche per la ripartenza economica del Paese.

Molte startup innovative e Pmi hanno avviato, soprattutto nella prima fase della pandemia, strategie di riconversione delle proprie linee produttive, con alcune particolarità. Le strategie di riconversione hanno registrato un tasso più elevato nel settore tessile e dell'abbigliamento, che hanno adattato le proprie linee di produzione per la fabbricazione di mascherine, e nel settore del Food&Beverage, che ha riconvertito i propri impianti per produrre gel disinfettanti. Per le imprese automobilistiche o per quelle operanti in settore affini, questo processo di cambiamento è stato più complicato, in quanto hanno dovuto completamente riadattare la produzione.

In riferimento alla dimensione aziendale, i tassi di riconversione sono risultati maggiori al crescere del fatturato. Inoltre, è emerso, che per alcune realtà la riconversione ha rappresentato una modalità temporanea per non arrestare totalmente l'attività operativa,

mentre per altre, soprattutto del settore tessile e chimico, è un'occasione per avviare business stabili in un futuro post- pandemico.

Una delle maggiori difficoltà che sono state riscontrate da coloro che hanno cambiato il proprio modello di business, è riconducibile al ritagliarsi una fetta di mercato sufficientemente ampia a fronte della competizione attesa.

Oltre a strategie di riconversione, la pandemia ha spinto le imprese a adottare strategie di digitalizzazione e automazione. L'adozione di strumenti e tecnologie digitali si è manifestata soprattutto rispetto i canali di distribuzione. Le imprese hanno dovuto individuare nuovi canali per vendere e per promuovere i propri prodotti e servizi, evitando di perdere il contatto con i consumatori. Per tale ragione vi è stato un forte ricorso all'*e-commerce* e alle vendite in *real-time*, che hanno permesso di superare le limitazioni imposte dall'emergenza sanitaria. Anche in questo caso le difficoltà non sono mancate, infatti se da un lato questi mezzi permettono di interfacciarsi con clienti e fornitori in tempo reale e a distanza, dall'altro richiedono l'impiego di nuovi mezzi, di personale specializzato e una proposta di valore strutturata.

Le imprese che già prima dello scoppio della pandemia erano orientate verso l'industria 4.0 hanno intensificato le strategie di automazione, intesa come una forma di digitalizzazione specifica, attraverso l'adozione di strumentazioni intelligenti, come ad esempio la realtà virtuale, che hanno evitato l'interruzione delle attività durante il *lockdown* ed hanno permesso di mantenere il distanziamento sociale all'interno degli stabilimenti produttivi. Anche in questo caso, non si tratta di un processo semplice, innanzitutto l'automazione richiede una struttura organizzativa-gestionale più complessa delle altre forme di digitalizzazione, richiede inoltre una rilettura del personale, reimpiegandolo in altre funzioni quando le loro attività vengono svolte da strumenti tecnologici, ed una reingegnerizzazione dei processi.

Gli imprenditori, durante questo periodo, hanno avuto l'opportunità di ripensare alle loro capacità, risorse e offerte di valore, adottando nuove soluzioni e apportando modifiche al proprio modello di business e adattandolo ai cambiamenti in essere. In particolare, le startup, grazie alle loro caratteristiche, hanno dimostrato una maggiore resilienza, sapendosi adattare alla situazione.

2.4.1 *Trasformare il proprio modello di business*

Gli imprenditori sono stati costretti a reinventarsi per fronteggiare la crisi, cercando di rendere più efficace il proprio modello di business o addirittura, in molti casi, rivoluzionario. La pandemia ha evidenziato le debolezze dei modelli di business, come ad esempio la presenza di un solo canale di vendita fisico che ha generato difficoltà nelle vendite durante il periodo di *lockdown* oppure difficoltà legate a problemi di liquidità per i modelli di business basati su margini troppo esigui. Ha rappresentato l'occasione per gli imprenditori per intervenire e correggere i punti di debolezza, sperimentando nuove soluzioni innovative.

Per avviare un processo di trasformazione è necessario il possesso di alcune competenze fondamentali:

- capacità di innovare: nel corso degli anni è diventato sempre più un requisito fondamentale e necessario per essere sempre più competitivi;
- internazionalizzazione e diversificazione: le imprese che realizzano strategie di diversificazione riescono a rispondere meglio alle dinamiche di mercato e adattarsi con più facilità ai cambiamenti;
- solidità patrimoniale: avere un adeguato rapporto tra capitale di rischio e capitale di debito consente di riuscire a fronteggiare meglio i periodi con flussi di cassa carenti;
- un'elevata capacità organizzativa. Quest'ultima, secondo il pensiero di Francesco Venier³⁸ può essere definita come la capacità che distingue un certo modo di organizzare da altri, è il tratto di originalità di un'organizzazione. Possono essere individuate tre componenti della capacità organizzativa. Una prima capacità che può essere individuata è la capacità di analisi situazionale, cioè il saper analizzare il contesto in cui opera l'impresa, i competitors, le tecnologie rilevanti, le competenze che determinano il successo o l'insuccesso. Nel contesto attuale, caratterizzato da un elevato grado di incertezza, questa capacità è fondamentale per ridurre il rischio di non essere adatti al contesto. Una seconda componente individuata consiste nella capacità di progettazione, basata su regole e modelli, che consente di individuare un equilibrio tra ambiente esterno e sistema organizzativo, progettando le strutture ed i sistemi operativi. Infine, è possibile

³⁸ “*Trasformazione digitale e capacità organizzativa. Le aziende italiane e la sfida del cambiamento*”, Francesco Venier.

individuare la capacità di implementazione, che consente di rendere reale quanto progettato, avviando il processo di cambiamento. La capacità organizzativa, quindi, rappresenta l'abilità di combinare le diverse risorse ed individui per raggiungere un vantaggio competitivo.

La trasformazione del modello di business può essere realizzata attraverso due metodi diversi: ricombinazione e invenzione. Nel primo caso, si tratta di combinare nuovi modelli di business con quello esistente, mentre l'invenzione viene intrapresa sviluppando un modello di business completamente nuovo.

Secondo uno studio realizzato da Leandro Bitetti e Andrea Huber, docenti e ricercatori del Centro Competenze management e imprenditorialità del DEASS, gli imprenditori nella trasformazione del proprio modello di business devono focalizzarsi su tre step:

1. in primo luogo, è necessario comprendere e formalizzare il modello di business attuale. Il *business model* è lo strumento che descrive le logiche secondo le quali un'organizzazione crea, distribuisce e raccoglie valore³⁹. Nel costruire il proprio modello di business, le imprese devono rispondere a quattro domande:
 - Chi sono i clienti?
 - Qual è la proposta di valore offerta ai clienti?
 - Come è creata tale proposta di valore?
 - Come monetizzi?

Consente di descrivere tutto ciò che si riferisce alla progettazione e produzione del prodotto, alla vendita e alle modalità attraverso le quali verranno realizzati i guadagni. Uno strumento utilizzato per la rappresentazione del modello di business, è il Business Model Canvas, introdotto da Alexander Osterwalder, che permette di descrivere in modo semplice e intuitivo il funzionamento di un'impresa, focalizzandosi su nove aree principali: attività chiave, risorse chiave, partner chiave, relazioni con i clienti, segmenti di clientela, canali di distribuzione, proposta di valore, struttura dei costi e flussi di ricavi. In questo modo vengono descritte le quattro aree principali: clienti, offerta, infrastrutture e capacità finanziarie;

2. successivamente è necessario studiare l'impatto della crisi sul proprio modello di business, per individuare la soluzione più opportuna. In questo contesto gli impatti possono essere di due tipi: problemi legati a circostanze specifiche riferite alla

³⁹ “*Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers*”, Alexander Osterwalder.

pandemia oppure problemi strutturali che sono stati evidenziati dalla crisi ma che già caratterizzavano il modello di business. Nel primo caso si è trattato soprattutto di problematiche legate ai cambiamenti della scala dei bisogni dei consumatori a causa della pandemia, quindi di conseguenza è stato necessario innovarsi, offrendo nuovi prodotti e sviluppando una nuova proposta di valore, oppure difficoltà legate alla distribuzione, che hanno costretto all'individuazione di nuovi canali di vendita. Nel secondo caso, gli imprenditori hanno dovuto individuare soluzioni a problematiche strutturali, legate soprattutto all'incapacità di generare domanda e a marginalità bassa;

3. infine, deve essere sviluppata una risposta sistematica ed organizzata. Ogni modello di business richiede soluzioni differenti, ma in ogni caso è importante impiegare un approccio sistematico, volto ad individuare e analizzare le aree con maggiori criticità, che se migliorate potrebbero portare a risultati importanti a livello di mercato. In questo contesto di crisi, nella trasformazione del proprio modello di business è stato fondamentale ragionare in termini di ecosistema, adottando un approccio basato sull'Open Innovation.

2.4.2 Open Innovation

Un ruolo fondamentale nell'affrontare la crisi è stato ricoperto dall'Open Innovation, o innovazione aperta. Si tratta di un particolare approccio strategico e culturale adottato dalle imprese che ricorrono a risorse, soluzioni, idee, strumenti, competenze tecnologiche esterne offerte da startup, università o istituti di ricerca, per creare nuovo valore ed essere più competitive. Tale termine è stato utilizzato per la prima volta nel 2003 dall'economista statunitense Henry Chesbrough, nel suo saggio "*The era of Open Innovation*", dove ha teorizzato che "l'Open Innovation è un paradigma che afferma che le imprese possono e devono fare ricorso a idee esterne, così come a quelle interne, ed accedere con percorsi interni ed esterni ai mercati se vogliono progredire nelle loro competenze tecnologiche". Nel 2006 ha aggiornato la definizione riformulandola nel seguente modo: "l'Open Innovation è l'uso di flussi intenzionali di conoscenza in ingresso e in uscita per, rispettivamente, accelerare l'innovazione interna, e espandere i mercati per l'utilizzo esterno dell'innovazione". Si tratta di un flusso soggetto ad evoluzioni coerenti con le opportunità interne ed esterne.

Le imprese, quindi, devono implementare un modello di innovazione basato anche su risorse esterne, provenienti principalmente da startup, università o istituti di ricerca. Questo approccio consente di beneficiare di una riduzione dei costi di Ricerca e Sviluppo e dei rischi connessi a progetti di innovazione, grazie all'adozione di soluzioni già sviluppate. Inoltre, consente di avere una visione più aperta, attraverso l'identificazione di nuove opportunità di business.

Esistono due diversi approcci di Open Innovation: l'approccio Inbound, innovazione aperta in entrata, più comune e meno rischioso, consiste nell'acquisire, attraverso collaborazioni con università, startup, acceleratori ed altri soggetti specializzati, stimoli esterni per fare innovazione all'interno dell'impresa, e l'approccio Outbound, innovazione aperta in uscita, basato sull'esternalizzazione di stimoli interni per realizzare progetti innovativi all'esterno dell'impresa, attraverso accordi di *joint venture* o *licensing*. In Italia, circa i due terzi delle grandi imprese italiane, hanno adottato soluzioni di Open Innovation, per raggiungere un maggior vantaggio competitivo. Il fenomeno è meno diffuso tra le piccole e medie imprese, ma dagli studi condotti dagli Osservatori Startup Intelligence e Digital Transformation Academy e dall'Osservatorio Hi-tech, emerge che nel corso degli anni i dati sono raddoppiati, infatti circa il 53% adotta strategie di Open Innovation.

Sempre più numerose sono le collaborazioni con startup per favorire lo sviluppo di innovazione digitale. Questa soluzione strategica è vantaggiosa sia per le imprese che per le startup. Le prime, possono beneficiare dell'innovazione delle startup per diversificare i propri prodotti, arricchendo la propria offerta, possono sfruttare dell'agilità delle startup nell'attività di testing dei prodotti prima di essere introdotti sul mercato, hanno la possibilità di approcciare con un modello organizzativo più aperto e flessibile e di usufruire di capacità e competenze di figure professionali altamente specializzate. In particolare, l'innovazione aperta in entrata aumenta le opportunità di attingere a una varietà di informazioni, consentendo l'accesso a diverse fonti di conoscenza esterna.

Anche per le startup i vantaggi sono molteplici: queste collaborazioni permettono un maggior accesso a disponibilità di capitale e tecnologie, hanno la possibilità di accedere più facilmente al mercato, grazie alle maggiori conoscenze che l'impresa dispone, di condividere la strategia commerciale con una realtà più consolidata e di acquisire maggiori referenze e connessioni grazie all'esperienza e alla reputazione che l'impresa ha acquisito nel corso degli anni. Tale soluzione strategica incontra anche delle difficoltà legate in particolar modo alla comunicazione tra le due parti ed ai diversi modelli

organizzativi. Affinché sia possibile raggiungere i benefici che tale strumento può comportare, è necessario comprendere i business con i quali si collabora, instaurare una sinergia tra i diversi approcci e metodologie e allineare i diversi contesti organizzativi.

La realizzazione di strategie di Open Innovation necessita di capacità di acquisizione della conoscenza, in quanto le attività di Open Innovation sono principalmente correlate all'acquisizione di apprendimento esterno, e capacità di condivisione della conoscenza per favorire l'apprendimento reciproco e stimolare nuove idee innovative. Ricerche passate, hanno dimostrato che la capacità di assorbimento di un'impresa, definita come la capacità di riconoscere il valore di nuove informazioni esterne, assimilarle e applicarle ai fini commerciali, ha un impatto significativo sulla capacità di innovare (Zahra e George, 2002⁴⁰). Quindi un'impresa con una capacità di assorbimento ben sviluppata può rafforzare le proprie conoscenze e di conseguenza riesce a adattarsi con maggiore facilità ai cambiamenti innovando la propria offerta.

Durante la pandemia, sono stati registrati numerosi casi di collaborazioni, soprattutto con le startup, e l'Open Innovation è stato uno strumento utilizzato dalle imprese per fronteggiare la crisi ed evitare il collasso. Diverse organizzazioni, per supportare la lotta alla pandemia, hanno offerto libero accesso alle loro piattaforme e alle loro risorse, fornendo spazi collaborativi. I grandi colossi dell'economia, come ad esempio Amazon, Apple, Microsoft, hanno avviato collaborazioni senza precedenti.

Grazie allo sfruttamento di queste collaborazioni, circa un terzo delle imprese innovative è riuscito a cambiare il proprio modello di business. Lo stesso Henry Chesbrough, fondatore del concetto di Open Innovation, ha pubblicato un articolo in cui evidenzia come in questo contesto di crisi, sia fondamentale aprirsi alle collaborazioni per accelerare i processi di sviluppo.

Sono numerose le iniziative sorte durante la crisi per favorire l'Open Innovation: un esempio è Lab di Dassault Systèmes, società europea del settore software, che ha lanciato una serie di opportunità per rispondere alle necessità generate dalla pandemia di Covid-19. Tra queste, è stato istituito un comitato volto a validare startup in tutto il mondo impegnate nello sviluppo di soluzioni alla pandemia. A queste, per velocizzare il processo di creazione di tali soluzioni, viene riconosciuto l'accesso a servizi di *marketplace*, di consulenze da parte di esperti e a strumenti di ingegneria collaborativa. Dassault Systèmes ha sostenuto durante l'emergenza sanitaria la progettazione aperta in tutto il mondo,

⁴⁰ "Absorptive capacity: a review, reconceptualization, and extension", S. Zahra, G. George.

supportando le collaborazioni tra progettisti ed ingegneri, finalizzate alla produzione di mascherine e respiratori per gli ospedali. Anche le università di tutto il mondo hanno lanciato iniziative basate sull'Open Innovation, per sviluppare nuove soluzioni e combattere le sfide dell'emergenza sanitaria.

In conclusione, il Coronavirus ha stimolato il cambiamento e ha avviato la nascita di un nuovo ecosistema, dove per avere successo le imprese devono dimostrare di essere agili e possedere capacità dinamiche per adattarsi ai nuovi ambienti e riorganizzare in tempi rapidi le proprie risorse. In particolare, le startup hanno dimostrato di saper perseguire nuove opportunità, implementando nuovi modelli di business basati sullo sfruttamento dei canali di distribuzione digitale, creando ed introducendo prodotti per soddisfare le nuove esigenze dei consumatori ed instaurando nuove forme di coinvolgimento e relazione con i clienti. I mezzi tecnologici e le collaborazioni con soggetti innovativi, si sono dimostrati mezzi essenziali per reagire alla crisi.

In questo contesto, fondamentali saranno le politiche messe in atto dai singoli governi, per fronteggiare la crisi e ridurre gli impatti negativi, e le misure rivolte al sostegno delle startup, e delle imprese in generale, nei loro processi di trasformazione e digitalizzazione. In particolare, questa fase dovrebbe essere sfruttata dalle startup italiane, con l'aiuto del Governo, per rilanciare la domanda di innovazione e ridurre il divario rispetto agli altri Paesi europei, causato dalla tipicità che caratterizza il tessuto produttivo italiano, costituito da imprese piccole che non dispongono di risorse finanziarie sufficienti per far fronte al rischio associato all'innovazione.

III. LE MISURE ADOTTATE DALLE AUTORITÀ POLITICHE PER SOSTENERE LE STARTUP DURANTE LA CRISI

3.1 GLI INTERVENTI DEI GOVERNI DURANTE LA CRISI

3.1.1 Le misure di politica economica

La pandemia e la crisi ancora in atto, e con tempi di ripresa non prevedibili, sta modificando radicalmente la società ed i comportamenti individuali. Il clima di incertezza ha portato a dei cambiamenti nelle scelte di consumo e di investimento dei soggetti, il mondo del lavoro ha subito delle trasformazioni necessarie per mantenere il distanziamento sociale, le imprese per continuare a produrre sono state costrette a rivedere il proprio modello di business e gli imprenditori hanno dovuto dimostrare di possedere capacità innovative e competenze digitali, essenziali per sopravvivere alla crisi. In questo contesto, fondamentale è l'intervento del Governo di ciascuno Stato, attraverso investimenti volti a sostenere i processi di trasformazione, a rafforzare la resilienza delle imprese e a favorire l'innovazione delle attività produttive.

Il Covid-19, però, non ha comportato esclusivamente il crollo dell'economia, ma gli Stati di tutto il mondo hanno dovuto far fronte a un numero sempre più elevato di vittime. I responsabili politici del governo e delle banche centrali, quindi, si sono trovati a prendere una decisione fondamentale, se salvaguardare le persone, cercando di ridurre il numero di contagi e di vittime, o se evitare il crollo dell'economia. Era difficile realizzare contemporaneamente entrambe, in quanto per controllare la diffusione dell'epidemia era necessario richiedere ai cittadini di rimanere a casa comportando la riduzione o l'arresto delle attività, innescando così un rallentamento economico. In generale, quasi la totalità degli Stati, ha dato priorità a misure volte a prevenire la diffusione del virus piuttosto che a misure per salvare l'economia, generando un crollo di quest'ultima. In un momento successivo, sono state introdotti strumenti per cercare di fermare la recessione e sostenere la crescita economica e la stabilità finanziaria.

La pandemia ha generato uno shock sia dal lato della domanda che dell'offerta, per tale ragione è stato necessario intervenire con misure sia per sostenere le imprese, cercando di evitare l'incremento del tasso di insolvenza ed il crollo della produttività, sia le

famiglie, limitando la contrazione del reddito e dei consumi e sia il sistema bancario, mitigando gli effetti negativi sulla qualità del credito.

Questo, ha comportato un acceso dibattito riguardante le politiche monetarie e fiscali⁴¹ da mettere in atto. Una caratteristica, che accomuna l'efficacia delle diverse politiche adottate, è rappresentata dalla tempestività degli interventi, infatti, come già accennato in precedenza, la velocità in questo contesto ha rappresentato un fattore cruciale.

Il crollo della domanda e dell'offerta, di conseguenza, comportano una variazione dei tassi di interesse reali⁴². Uno shock negativo dal lato della domanda tende ad avere un effetto deflazionistico con un aumento dei tassi di interesse reali, quindi, per evitare una contrazione monetaria, le banche centrali dovrebbero intervenire con una riduzione dei tassi di interesse nominali (anche se difficilmente riescono a compensare l'incremento dei tassi di interesse reali, in quanto negli ultimi anni si sono registrati tassi nominali a livelli minimi). Al contrario, uno shock negativo dell'offerta ha un effetto inflazionistico che riduce i tassi di interesse reali, e in assenza dell'intervento delle banche centrali volto a modificare i tassi di interesse nominali, determina un'espansione monetaria. Questa situazione può essere spiegata attraverso il modello IS-LM⁴³, tenendo conto delle aspettative di mercato. Il modello viene costruito rappresentando l'equazione IS e LM. La prima rappresenta l'equilibrio nel mercato dei beni, dove l'offerta (Y) eguaglia la domanda (Z), ed è data da:

$$Z = C(Y - T) + I(Y, r) + G$$

$$Y = C(Y - T) + I(Y, r) + G^{44}$$

⁴¹ Le politiche fiscali e monetarie possono essere definite come i due strumenti principali di politica economica, la disciplina che si pone l'obiettivo di garantire l'efficienza e la stabilità del sistema economico. La politica fiscale è lo strumento utilizzato prevalentemente per perseguire l'obiettivo di stabilizzazione del Pil e dei conti pubblici, attraverso variazioni di spesa pubblica e/o delle imposte, mentre la politica monetaria è lo strumento assegnato in genere alla Banca Centrale ed è utilizzato principalmente per stabilizzare l'inflazione con variazioni dell'offerta di moneta.

⁴² Il tasso di interesse reale è il tasso di interesse al netto del tasso di inflazione in una determinata economia. Viene determinato nel seguente modo:

$$r_r + 1 = \frac{1 + i}{1 + \pi^e}$$

Dove:

r_r : tasso di interesse reale

i : tasso di interesse sul debito

π^e : tasso di inflazione

Approssimativamente, il tasso di interesse reale può essere definito come la differenza tra tasso di interesse nominale e l'inflazione attesa.

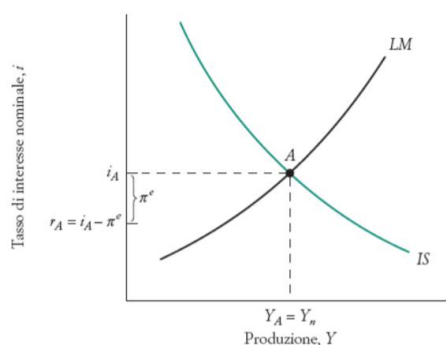
⁴³ Il modello IS-LM (*Investment Saving – Liquidity Money*) ha lo scopo di rappresentare insieme sia il settore reale (IS) che quello monetario (LM).

⁴⁴ C=consumi, Y=reddito, I=investimenti, G=spesa pubblica, T=imposte, r=tasso di interesse reale

La curva LM, invece, rappresenta l'equilibrio nel mercato monetario, dove l'offerta di moneta eguaglia la domanda di moneta:

$$\frac{M}{P} = L(Y, i)$$

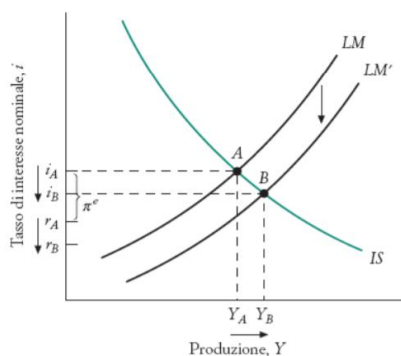
In base alle equazioni appena descritte può essere costruito il modello in equilibrio, dato dall'intersezione delle dure curve:



In equilibrio, va ricordato che il tasso di interesse reale (r_A) approssimando è dato da:

$$r_A = i_A - \pi^e$$

Il crollo della domanda determinata un aumento dell'inflazione e a fronte di politiche economiche invariate, nel breve periodo, la curva LM si sposterà verso il basso di un ammontare pari alla variazione dell'inflazione e si avrà di conseguenza una riduzione del tasso di interesse reale. Dato il calo di r , saranno stimolati gli investimenti e questo farà aumentare la domanda di moneta, e a parità di offerta, il tasso di interesse nominale aumenterà. Questo non significa che la Banca Centrale sia incentivata a creare aspettative inflazionistiche per stimolare la crescita, infatti non controllare le aspettative di inflazione significherebbe che la Banca Centrale non riuscirebbe ad applicare una politica monetaria restrittiva qualora il sistema lo necessiti in futuro. È possibile osservare lo scenario appena descritto nel grafico sottostante:



Al contrario, nel caso di uno shock della domanda, si avrà un incremento della deflazione con effetti restrittivi sull'economia. Si avrà un aumento dei tassi reali, quindi, la curva LM si sposterà verso sinistra, comportando una riduzione della produzione. In questo caso, l'unico modo per uscire dalla deflazione è quello di generare aspettative di inflazione in futuro.

Le misure introdotte dai rappresentanti politici dei diversi Stati del mondo possono essere sintetizzate nelle seguenti quattro categorie:

- politiche monetarie: le banche centrali dei paesi sviluppati e in via di sviluppo sono intervenute in modo tempestivo per stabilizzare i mercati, concedendo moratorie sui capitali o sugli interessi, iniettando liquidità, acquistando titoli obbligazionari, abbattendo i tassi di interesse e concedendo finanziamenti a condizioni favorevoli ad imprese e individui in difficoltà. Gli strumenti utilizzati sono variati a seconda dei margini di manovra disponibili per intervenire sui tassi di interesse, ad esempio, la Banca centrale statunitense (FED: *Federal Reserve System*) ha potuto usufruire di un margine di manovra superiore alla Banca Centrale Europea, in quanto in Europa negli ultimi anni i tassi di interesse hanno registrato livelli molto bassi, in alcuni casi addirittura negativi. Inoltre, è emerso che l'adozione di politiche monetarie da parte di economie emergenti potrebbero non essere efficaci a causa dell'eccessiva volatilità dei tassi di cambio e dei flussi di capitale, per tale ragione devono adottare politiche considerando la liquidità interna e le condizioni del mercato dei cambi (Boris Hofmann, Ilhyock Shim, Hyun Song Shin 2020)⁴⁵;
- politiche fiscali: si è trattato principalmente di strumenti fiscali riconosciuti ai settori maggiormente colpiti dalla pandemia, mezzi di sostegno del reddito delle persone e assistenza sociale per le famiglie. Anche in questo caso, come per le politiche monetarie, gli interventi fiscali si sono differenziati tra i Paesi in ragione dei diversi margini di manovra consentiti dalla finanza pubblica. In riferimento a quest'ultimo aspetto, la spesa per finanziare i programmi stabiliti per fronteggiare la crisi e la riduzione delle entrate fiscali determineranno un peggioramento dei parametri di finanza pubblica. Infatti, nel 2020, il rapporto debito pubblico e Pil delle principali economie avanzate ha superato il 122,5%, ed il debito mondiale è ammontato a 281,5 trilioni di dollari, con un incremento doppio rispetto all'anno

⁴⁵ "Emerging market economy exchange rates and local currency bond markets amid the Covid-19 pandemic" Boris Hofmann, Ilhyock Shim, Hyun Song Shin (2020).

precedente. Per quanto riguarda l'Italia, il rapporto debito pubblico e Pil ha superato il 155,6%, rispetto al 134,6% del 2019. L'espansione della spesa pubblica ha riguardato tutti gli Stati colpiti e questo potrebbe comportare maggiori difficoltà soprattutto per i paesi emergenti, infatti ad inizio pandemia erano circa cento i Paesi che avevano già richiesto assistenza finanziaria al Fondo Monetario Internazionale.

Gli interventi fiscali possono essere suddivisi in tre categorie a seconda del loro impatto sul bilancio pubblico. Una prima categoria comprende gli interventi di stimolo immediato, con un impatto peggiorativo sul bilancio pubblico, con nessuna possibilità di recupero in futuro, come ad esempio sussidi di disoccupazione o sussidi per favorire l'occupazione, sussidi per le piccole e medie imprese, spesa pubblica a sostegno del sistema sanitario, investimenti pubblici.

La seconda classe individuata comprende misure che comportano un peggioramento temporaneo, come la sospensione dei pagamenti di tasse e di contributi previdenziali. Infine, possono essere individuati gli interventi volti a favorire l'accesso al credito bancario di famiglie ed imprese, che prevedono passività potenziali che potrebbero convertirsi in un peggioramento delle finanze pubbliche negli anni successivi;

- misure di salute pubblica e di controllo umano, volte a salvaguardare le persone e a limitare la diffusione del virus, come la quarantena obbligatoria nel caso in cui si venisse a contatto con soggetti positivi al virus, il divieto di spostarsi, la chiusura delle frontiere e l'obbligo di mantenere il distanziamento sociale.

Un punto condiviso dalla maggioranza degli esponenti delle istituzioni è stato riscontrato nella necessità di stretto coordinamento tra banche centrali e governi, infatti le organizzazioni internazionali ricoprono un ruolo cruciale nei periodi critici della politica internazionale, per tale ragione l'intervento del Fondo Monetario Internazionale, dell'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico e la Banca Mondiale, durante la pandemia, è stato fondamentale per sostenere le economie nell'affrontare i problemi sanitari, economici ed occupazionali. La collaborazione tra organizzazioni nazionali ed internazionali potrebbe risultare fondamentale per gettare le basi per un nuovo sistema economico, più digitalizzato e attento allo sviluppo tecnologico, più sostenibile, volto a supportare le imprese che creano valore, trasformando la crisi mondiale in un'opportunità per migliorare i modelli che caratterizzano il sistema attuale.

Nei paragrafi successivi verranno analizzate le politiche messe in atto per fronteggiare la crisi dall'Unione Europea e dal Governo italiano, evidenziando soprattutto quelle emanate per sostenere le startup e l'ecosistema dell'innovazione.

3.1.2 L'intervento dell'Unione Europea

Anche in Europa, come nel resto del mondo, si è discusso ampiamente in merito agli strumenti da adottare per fronteggiare la crisi. All'interno dell'Unione Europea la politica condivisa si è sempre basata sull'utilizzo di politiche monetarie e sulla quasi totale esclusione delle politiche fiscali, ma la gravità della situazione ha spinto anche i più conservatori a ritenere necessario lo sviluppo di una politica fiscale. La diffidenza nei confronti di quest'ultima è legata principalmente a due motivi: la diversa capacità di utilizzare in modo efficace la politica di spesa e il diverso grado di indebitamento degli Stati membri. Infatti, a seguito della crisi finanziaria del 2008, gli Stati europei hanno risposto con un'espansione fiscale che ha comportato un aumento del rapporto tra debito e Pil. Negli ultimi anni la situazione si è stabilizzata, con Paesi come Italia, Spagna e Francia che dal 2016 in poi hanno registrato disavanzi inferiori al 3%. Lo Stato più conservatore risulta essere la Germania, che negli ultimi anni ha registrato un notevole calo del rapporto tra debito e Pil, mentre in riferimento al nostro Paese tale rapporto risulta essere uno dei peggiori in Europa.

Fin dai primi mesi della diffusione del virus era possibile classificare la situazione europea in due scenari: da un lato si collocavano gli Stati maggiormente colpiti dall'epidemia e caratterizzati da una struttura economica debole a causa dell'elevato ammontare di debito pubblico, e dall'altro, i Paesi del nord-Europa colpiti dalla pandemia in maniera più lieve e che presentano strutture economiche più forti. Soprattutto i primi, da subito hanno richiesto interventi di politica fiscale, in quanto sostenevano che gli strumenti di politica monetaria erogati erano insufficienti. L'incertezza sulla durata della pandemia e della crisi economica e l'aggravarsi della situazione di alcuni paesi, tra i quali l'Italia, ha spinto il Parlamento europeo ad introdurre strumenti di politica fiscale, favorendo un mix di politica economica.

Innanzitutto, l'Unione Europea si è posta l'obiettivo di coordinare le azioni degli Stati membri, adottando strategie comuni e condivise, contraddistinguendo questa crisi dalle precedenti proprio per la consapevolezza acquisita dalle autorità europee di dover contrastare lo shock sanitario, economico e sociale con politiche comuni. Per tale ragione,

il 2 marzo del 2020 la presidente della Commissione Europea, Ursula Von der Leyen, ha istituito un team di risposta al Coronavirus, composta da cinque commissari⁴⁶, impegnati a gestire le problematiche del campo sanitario, economico, della mobilità e dei trasporti.

Fin da subito si è cercato di gestire l'emergenza sanitaria imponendo una linea comune tra gli Stati membri e fornendo attrezzature mediche attraverso la creazione di scorte europee, cercando di garantire un approvvigionamento costante. Si è cercato di stabilire criteri comuni anche in riferimento alle misure per contrastare la diffusione del virus, adottando le stesse regole per i viaggi e gli spostamenti all'interno dell'Unione Europea. Una politica di coordinamento è stata decisa anche in merito alla distribuzione dei vaccini, garantendo una quantità sufficiente attraverso accordi con i produttori.

Dal punto di vista economico, la Commissione Europea è intervenuta il 19 marzo 2020 pubblicando una Comunicazione relativa al “Quadro temporaneo per gli aiuti di Stato a sostegno dell'economia nell'attuale emergenza del COVID-19”, attraverso la quale riconosce le seguenti tipologie di aiuti di Stato:

- aiuti mediante sovvenzioni dirette, anticipi rimborsabili o agevolazioni fiscali rispettando alcune condizioni (l'importo massimo dell'aiuto non deve superare gli 800.000 euro ad impresa e deve essere erogato entro la fine del 2020);
- aiuti sotto forma di garanzie sui prestiti;
- aiuti sotto forma di tassi d'interesse agevolati per i prestiti;
- aiuti sotto forma di garanzie e prestiti veicolati tramite enti creditizi o altri enti finanziari;
- assicurazione del credito all'esportazione a breve termine.

Oltre ad essere state modificate le norme che disciplinano gli aiuti di stato per garantire maggior sostegno alle imprese, è stata attivata la clausola di salvaguardia del Patto di stabilità e crescita che consente di deviare temporaneamente agli obiettivi di bilancio di medio termine.

Successivamente, una prima serie di misure è stata proposta dalla Commissione Europea, nel quadro dell'“Iniziativa di investimento in risposta al Coronavirus”⁴⁷, legata al quadro finanziario 2014-2020 ed entrata in vigore dal 1° aprile, che prevedeva di indirizzare 37

⁴⁶ I cinque commissari sono: Janez Lenarčič, responsabile della gestione delle crisi, Stella Kyriakides, che si occupa di tutti i problemi legati al campo sanitario, Ylva Johansson, responsabile delle questioni relative ai confini, Adina Vălean, responsabile della mobilità e Paolo Gentiloni, che si occupa degli aspetti macroeconomici.

⁴⁷ “Coronavirus Response Investment Initiative” (CRII).

miliardi di fondi europei ai cittadini ed ai Paesi più colpiti, ai sistemi sanitari, alle piccole medie imprese, ai mercati del lavoro ed ai settori maggiormente colpiti in questa prima fase dalla pandemia. In particolare, l'obiettivo principale era quello di garantire che le banche concedessero finanziamenti a Pmi e piccole imprese, fortemente colpite dalla crisi. Successivamente, tale proposta ha subito delle modifiche, incluse nel CRII+, che hanno permesso di facilitare l'utilizzo dei fondi europei: è stata introdotta la possibilità di trasferire le risorse sia tra il Fondo europeo di sviluppo regionale, il Fondo sociale europeo e il Fondo di coesione e sia tra le diverse categorie di regioni. In aggiunta, è stata abolita la clausola della concentrazione tematica, secondo la quale gli Stati dovevano utilizzare le risorse per le iniziative a più alto valore aggiunto.

Tra le principali iniziative a sostegno della ripresa dell'Unione Europea è possibile individuare il "NextGenerationEU", connesso al Quadro Finanziario 2021-2027, che secondo la definizione della Commissione Europea "è uno strumento di ripresa temporaneo da 750 miliardi di euro che consentirà alla Commissione di ottenere fondi sul mercato dei capitali. Tale strumento contribuirà a riparare i danni economici e sociali immediati causati dalla pandemia di coronavirus, per creare un'Europa post Covid-19 più verde, digitale, resiliente e adeguata alle sfide presenti e future". Il Consiglio Europeo, nel luglio del 2020, ha deliberato l'istituzione del "NextGenerationEU", e dopo qualche mese di dibattiti tra i rappresentanti degli Stati membri il Consiglio ed il Parlamento Europeo l'hanno approvato nel dicembre dello stesso anno.

Il fulcro del "NextGenerationEU" è costituito dal "Recovery and Resilience Facility", entrato in vigore a partire dal 19 febbraio 2021, uno strumento che metterà a disposizione 672,5 miliardi di euro per sostenere gli investimenti realizzati dagli Stati membri, erogati per 312,5 miliardi sotto forma di sovvenzioni e 360 miliardi tramite prestiti. Per le sovvenzioni verrà determinato un importo massimo per ogni Paese sulla base di un criterio di ripartizione predefinito, che considera popolazione, Pil pro-capite e disoccupazione, mentre potranno essere richiesti prestiti per un ammontare non superiore al 4,7% del reddito nazionale lordo di ciascun Stato membro. Quest'ultimi possono beneficiare di tale dispositivo, presentando, entro il 30 aprile 2021, un piano per la ripresa e la resilienza che contenga il programma di investimenti e di riforme che intendono perseguire e sia coerente con le raccomandazioni dettate dall'UE, inoltre è richiesto che il 37% della spesa prevista in tali piani nazionali sia destinato al raggiungimento di obiettivi climatici ed il 20% riguardi la transizione digitale. Una volta che i Piani nazionali

ottengono l'approvazione, ciascuno Stato potrà beneficiare di un prefinanziamento pari al 13% dell'ammontare complessivo destinato a ciascun Paese.

Il "Recovery and Resilience Facility" si basa sui sei pilastri: trasformazione digitale, coesione economica, produttività e competitività, coesione sociale e territoriale, salute, resilienza economica, sociale e istituzionale e politiche per la prossima generazione.

Oltre ai 672,5 miliardi di euro destinati al "Recovery and Resilience Facility", il "NextGenerationEU" ha previsto di stanziare 47,5 miliardi di euro per "REACT-EU", acronimo di Recovery Assistance for Cohesion and the Territories of Europe, in italiano "Pacchetto di Assistenza alla Ripresa per la Coesione e i Territori d'Europa", lo strumento previsto dalla Commissione Europea per dare seguito alle prime misure introdotte con l'"Iniziativa di investimento in risposta al Corona virus". I fondi saranno ripartiti tra: il Fondo europeo di sviluppo regionale (FESR), il Fondo sociale europeo (FSE) ed il Fondo di aiuti europei agli indigenti (FEAD). Tali fondi saranno distribuiti tra gli Stati membri tenendo conto del loro grado di prosperità e degli effetti socioeconomici della crisi. È stato previsto un meccanismo retroattivo per cui le spese saranno ammissibili dal 1° febbraio 2020 e le risorse potranno essere utilizzate fino la fine del 2023. Successivamente, lo Stato che beneficerà di tali fondi potrà decidere di non ripartirli equamente tra le regioni, ma di assegnarli alle aree più colpite dalla crisi o meno sviluppate. L'Italia risulta essere la maggiore beneficiaria del fondo, con una dotazione di circa 10,7 miliardi per il 2021. Per accelerare l'accesso a questi fondi appena descritti, non è stato applicato il cosiddetto regime di condizionalità, la nuova regola che permette l'accesso alle misure previste dal "NextGenerationEU" solo nel caso in cui siano rispettati i principi dello Stato di diritto⁴⁸.

Oltre ai fondi previsti per il Dispositivo europeo per la ripresa e la resilienza e per il REACT-EU, la parte restante dei 750 miliardi di euro verrà così suddivisa:

- saranno attribuiti 5,6 miliardi di euro al Fondo InvestEU, il programma che sostiene l'accesso ai finanziamenti delle Pmi europee e favorisce gli investimenti in ricerca, innovazione e sviluppo di infrastrutture. Un ulteriore strumento istituito per favorire il rilancio dell'economia è il Solvency Support Instrument (SSI), che

⁴⁸ Lo Stato di diritto rientra tra i valori fondanti dell'Unione Europea e richiede che siano rispettati i principi di separazione dei poteri, il principio di legalità, il divieto di arbitrarietà del potere esecutivo e l'effettività della tutela giurisdizionale, cioè secondo questo fondamento i poteri pubblici devono essere esercitati entro il perimetro della legge e devono essere sottoposti alla vigilanza di organi giurisdizionali imparziali e indipendenti.

- incentiva gli investimenti privati e sostiene le imprese in difficoltà, mobilitando le risorse della Banca europea per gli investimenti;
- Orizzonte Europa beneficerà di 5 miliardi destinati alla promozione della ricerca e dell'innovazione, per rafforzare le basi scientifiche e tecnologiche e la competitività dell'Unione Europea;
 - 7,5 miliardi di euro saranno destinati ai Programmi di Sviluppo rurale, per favorire gli investimenti nelle aree meno sviluppate e rilanciare il settore agroalimentare;
 - 10 miliardi saranno distribuiti al Fondo per una transizione giusta (JTF), lo strumento finanziario istituito per sostenere i territori che devono fronteggiare problematiche socioeconomiche dovute alla transizione verso la neutralità climatica a causa della loro dipendenza dai combustibili fossili;
 - al fondo RescEU, istituito per rafforzare il Meccanismo europeo di protezione civile e aumentare la capacità dell'Unione Europea di rispondere in modo autonomo, veloce e flessibile alle catastrofi e alle crisi che colpiscono gli Stati membri, verranno assegnati 1,9 miliardi di euro.

Per far fronte all'incremento del tasso di disoccupazione a causa della pandemia, l'Unione Europea è intervenuta istituendo SURE (Temporary Support to mitigate Unemployment Risks in an Emergency), uno strumento temporaneo che sostiene gli Stati a far fronte agli incrementi di spesa pubblica necessari per garantire l'occupazione e fornisce assistenza finanziaria, tramite prestiti con condizioni agevolate, fino a un ammontare di 100 miliardi di euro. Non è stato stabilito un ammontare prestabilito per ciascun Stato, ma non si potrà beneficiare di una somma superiore al 60% del totale dei fondi previsti, l'Italia ha già beneficiato di 27,4 miliardi. Tale strumento viene finanziato dalla Commissione europea tramite l'emissione di obbligazioni sociali, che garantiscono agli investitori che tali fondi saranno impiegati per scopi sociali, come la protezione dei posti di lavoro e la conservazione dell'occupazione.

Con lo stesso funzionamento del SURE, ovvero con la raccolta di capitali sui mercati finanziari da parte dell'istituzione europea e la concessione di prestiti a tassi agevolati agli Stati, è stato introdotto il "Pandemic Crisis Support" del Meccanismo Europeo di Stabilità (MES) per finanziare i costi sanitari diretti e indiretti, che è risultato essere una delle poche soluzioni possibili per supportare i sistemi sanitari, in quanto le politiche in campo sanitario sono sempre state affidate alla competenza dei singoli Stati. Ciascuno Stato potrà beneficiare di un ammontare massimo pari al 2% del Pil del 2019.

In riferimento alle politiche monetarie realizzate dalla Banca Centrale Europea per stabilizzare i mercati e mantenere liquidità nel settore finanziario è possibile individuare le seguenti principali iniziative:

- l'avvio del "Pandemic Emergency Purchase Programme" (PEPP), un nuovo programma, con una dotazione di 750 miliardi di euro, incrementata successivamente a 1.850 miliardi, che prevede l'acquisto di titoli pubblici e privati, quali obbligazioni bancarie garantite, titoli emessi in seguito alla cartolarizzazione di prestiti bancari, titoli emessi da governi, agenzie pubbliche e istituzioni internazionali situate nell'area euro, titoli obbligazionari e commercial paper⁴⁹ emessi da società non finanziarie degli Stati membri;
- sono stati allentati gli standard per le garanzie che le banche offrono come assicurazione quando prendono a prestito dalla Bce e sono state aumentate le attività che le banche possono utilizzare come garanzia;
- sono state rese più flessibili le norme relative alla quantità di capitale che le banche devono detenere come riserva;
- sono state avviate nuove operazioni di rifinanziamento bancario (Long Term Refinancing Operation) a condizioni più favorevoli per garantire liquidità immediata al settore bancario, sono state istituite le "Targeted Long Term Refinancing Operation 3" per favorire l'erogazione del credito bancario a un ammontare maggiore ed a un costo minore;
- in riferimento alle operazioni di mercato aperto, è stato incrementato, prevedendo una dotazione aggiuntiva di 120 miliardi, il programma "Expanded Asset Purchase Programme" (APP)⁵⁰ che prevede l'acquisto di attività finanziarie.

Attraverso l'implementazione di queste politiche, gli acquisti di titoli da parte della Bce sono ritornati a crescere, dopo essersi quasi azzerati nel 2019. In riferimento al tasso di inflazione, si attesta al di sotto del target del 2% fissato dalla Bce, in quanto gli incrementi

⁴⁹ La commercial paper è un titolo di credito negoziato sui mercati internazionali ed è impiegato dalle imprese come fonte di finanziamento a breve termine. Equivale alla cambiale finanziaria (in Italia è disciplinata dalla legge 43/94).

⁵⁰ L'Asset Purchase Programme prevede quattro programmi di acquisto di titoli pubblici e privati:

- Covered Bond Purchase Programme (CBPP3) per l'acquisto di obbligazioni bancarie garantite;
- l'Asset-Backed Securities Purchase Programme (ABSPP) per l'acquisto di titoli emessi in seguito alla cartolarizzazione di prestiti bancari;
- il Public Sector Purchase Programme (PSPP), per l'acquisto di titoli emessi da governi, da agenzie pubbliche e istituzioni internazionali situate nell'area dell'euro;
- il Corporate Sector Purchase Programme (CSPP), per l'acquisto di titoli obbligazionari e commercial paper emessi da società non finanziarie dei paesi dell'area dell'euro.

causati dallo shock dell'offerta sono più che compensati dai decrementi dovuti allo shock della domanda e alle aspettative di altri ribassi.

Le misure introdotte per favorire la ripresa economica sono associate quindi a politiche economiche espansive, basate su un mix di politiche monetarie e fiscali, che permettono da un lato lo stimolo fiscale e dall'altro una crescita nel medio e lungo periodo, dimostrando come l'Unione Europea sia stata in grado di intervenire in maniera adeguata e simmetrica, coordinando le politiche dei diversi Stati ed evitando disuguaglianze tra le diverse aree geografiche.

3.1.3 Come i governi dovrebbero intervenire per sostenere le startup

I Governi di tutto il mondo nei primi mesi della pandemia si sono attivati per sostenere le imprese a fronteggiare le difficoltà legate al crollo della domanda e dell'offerta, con misure specifiche rivolte alle startup. È fondamentale che le istituzioni intervengano iniettando capitali, in modo tale da mantenere i posti di lavoro e l'innovazione accumulata nel corso degli anni.

Attraverso un sondaggio condotto da Startup Genome è stato chiesto a fondatori di startup quali politiche avrebbero trovato più utili: la maggioranza avrebbe voluto ricevere sovvenzioni per il sostegno della liquidità aziendale, mentre le altre due politiche che hanno ottenuto maggiori consensi sono state quelle rivolte al rilancio degli investimenti e al sostegno ai dipendenti. Nonostante gli imprenditori avrebbero preferito ricevere aiuti sotto forma di sovvenzioni, queste non rappresentano lo strumento più efficace per le imprese in forte crescita, in quanto spesso lenti e complicati. Per tale ragione si ritiene che gli strumenti che i governi dovrebbero adottare per sostenere le startup durante la crisi siano quelli di finanziamento azionario per iniettare capitale, avvantaggiando in questo modo direttamente i fondi di Venture Capital. Il primo esempio di supporto di questo tipo è il "Coronavirus Future Fund", istituito nel Regno Unito, che prevede l'emissione di prestiti convertibili tra £ 125.000 e £ 5 milioni a società britanniche che stanno affrontando difficoltà finanziarie.

Alcune iniziative e politiche che i governi potrebbero adottare nell'implementazione di nuovi programmi per finanziarie e sostenere le startup potrebbero essere:

- promuovere la condivisione del rischio tra investitori pubblici e privati ed aumentare i volumi di investimenti pubblici nelle startup;

- favorire l'investimento azionario. Uno strumento che permette il superamento del finanziamento a debito è rappresentato dalle Convertibles Notes, contratti di finanziamento che ad una data prestabilita e secondo determinate regole vengono convertiti in azioni;
- agevolare i diversi tipi di investitori, inclusi i Business Angels ed i Venture Capital;
- facilitare gli investimenti in nuove iniziative che possono aiutare a superare le difficoltà create dalla pandemia e favorire la collaborazione tra enti e la condivisione di risorse;
- implementare politiche per preservare i talenti locali specializzati, per evitare che si trasferiscano in altri ecosistemi che offrono maggiori vantaggi oppure che vengano assorbiti da imprese più consolidate;
- sostenere i centri di innovazione tecnologica e di Ricerca e Sviluppo, cercando di evitare che venga persa la specializzazione acquisita negli anni;
- intervenire con moratorie e misure fiscali: come, ad esempio, rinvio o sospensione delle scadenze, accelerazione dei pagamenti o dei tempi di compensazione dei crediti d'imposta in Ricerca e Sviluppo e investimenti in innovazione, ritardare i tempi di rimborso dei prestiti, riduzione delle tariffe per spazi di co-working;
- apportare modifiche alle disposizioni relative al mondo del lavoro, accelerando le procedure di disoccupazione di breve durata o attraverso l'estensione delle indennità di licenziamento ai lavoratori.

Nella Tabella 5, tratta dalla ricerca condotta dall'Università di Hohenheim, vengono sintetizzate le difficoltà emerse con la pandemia e le possibili soluzioni che le startup e le autorità politiche possono mettere in atto.

Tabella 5. Difficoltà emerse con la pandemia e possibili soluzioni che le startup e le autorità politiche possono mettere in atto.

SFIDE	OPZIONI STARTUP	OPZIONI POLITICHE
<u>Evitare il fallimento immediato</u> Calo delle vendite e aumento dei costi operativi.	Usare le risorse disponibili per creare soluzioni a nuovi problemi. Attivare risorse di rete (es: opzioni flessibili di pagamenti).	Offrire dilazione nei pagamenti, sussidi salariali, pagamenti diretti.
<u>Adattarsi all'interruzione delle infrastrutture</u> Interruzione dei processi di generazione del valore e aumento degli ostacoli nel reclutamento del personale e nella gestione.	Ristrutturare internamente, focalizzando le risorse nelle attività redditizie e di generazione del valore e ridimensionando le altre attività.	Offrire programmi di sviluppo. Supportare il ridimensionamento temporale (ad esempio attraverso sussidi salariali).

<p><u>Continuare a crescere in un clima ostile per l'innovazione</u> Ostacoli nei processi di finanziamento.</p>	<p>Scoprire le opportunità che creano valore nella risoluzione delle conseguenze della crisi (ad esempio: sviluppare il lavoro digitale). Impegnarsi in modo proattivo in opportunità più ampie che potrebbero sorgere all'indomani della crisi (ad esempio, cambiare le tendenze e i comportamenti, spingendo verso una maggiore digitalizzazione).</p>	<p>Garantire l'innovazione futura attraverso misure politiche a lungo termine (ad esempio sostenibilità e trasformazione digitale). Gettare le basi per la ripresa post-crisi (incentivando ad esempio gli investitori a fornire ulteriori capitali). Promuovere le diversità della conoscenza e della cultura imprenditoriale. Favorire un clima aziendale positivo per l'innovazione.</p>
<p><u>Rispondere alla mancanza di misure politiche iniziali</u></p>	<p>Raccogliere informazioni attraverso reti imprenditoriali.</p>	<p>Fornire informazioni e servizi di supporto per affrontare le sfide specifiche delle startup. Diminuire le barriere per le startup per beneficiare delle misure di sostegno, riducendo la burocrazia.</p>

Fonte: “*Startups in times of crisis – A rapid response to the COVID-19 pandemic*” Andreas Kuckertz, Leif Brandle, Anja Gaudig , Sebastian Hinderer , Carlos Arturo Morales Reyes , Alicia Prochotta , Kathrin M. Steinbrink , Elisabeth S.C. Berger (2020)

È necessario che le istituzioni ed i singoli governi rispondono alle esigenze delle startup e adottino misure specifiche per sostenerle, considerando l'elevato rischio a cui sono sottoposte soprattutto nella fase iniziale.

3.1.4 L'intervento dell'Unione Europea a sostegno delle startup

La Commissione Europea allo scoppio della pandemia ha agito adottando il “Quadro temporaneo per le misure di aiuto di Stato a sostegno dell'economia nell'attuale emergenza della Covid-19⁵¹” e successivamente è intervenuta apportando delle modifiche, per consentire agli Stati membri di istituire misure di sostegno alle imprese, e introducendo nuovi strumenti per accelerare la ricerca e la produzione di prodotti e servizi connessi al Covid-19.

Nei confronti delle startup è intervenuta in un secondo momento, con la terza modifica del Quadro, adottata a fine giugno 2020, nella quale viene annunciato che “la Commissione ritiene pertanto opportuno includere nel quadro temporaneo aiuti di Stato a favore di tutte le microimprese e le piccole imprese, anche se dovessero rientrare nella categoria delle imprese in difficoltà finanziarie al 31 dicembre 2019, a condizione che non siano soggette a procedura concorsuale per insolvenza ai sensi dei rispettivi diritti nazionali e che non abbiano ricevuto aiuti per il salvataggio (che non abbiano rimborsato) o aiuti per la ristrutturazione (e siano ancora oggetto di un piano di ristrutturazione)”. Tale

⁵¹ Comunicazione della Commissione del 19 marzo 2020.

modifica è stata introdotta in quanto le microimprese e le piccole imprese ricoprono un ruolo importante nel tessuto economico europeo, generando il 37% del valore aggiunto e creando la metà dei posti di lavoro del settore delle imprese non finanziarie. Inoltre, data la mancata esistenza di una definizione di startup a livello di UE vengono fatte rientrare nella definizione di micro e piccole imprese⁵², quindi gli aiuti sono rivolti anche a potenziare il sostegno a favore delle startup, riconoscendo il ruolo che possono ricoprire nella fase di ripresa economica. Anche alle startup si applica quanto previsto per le Pmi, ovvero che quelle costituite da meno di tre anni non sono considerate imprese in difficoltà, a meno che: siano oggetto di procedura concorsuale per insolvenza o soddisfino le condizioni previste dal diritto nazionale per l'apertura nei loro confronti di una tale procedura su richiesta dei creditori, abbiano ricevuto un aiuto per il salvataggio e non abbiano ancora rimborsato il prestito o revocato la garanzia, oppure abbiano ricevuto un aiuto per la ristrutturazione e siano ancora soggette a un piano di ristrutturazione⁵³.

Successivamente, sono state prese ulteriori iniziative per favorire le startup e l'innovazione. Un esempio è il bando da 314 milioni di euro rivolto a tutte le startup in grado di offrire soluzioni per contribuire alla lotta contro il Covid-19, lanciato dall'Accelerator European Innovation Council. In particolare, quest'ultimo, supporta le startup e le Pmi nello sviluppare nuove soluzioni innovative, concedendo finanziamenti fino a 2,5 milioni di euro ed investimenti diretti fino a 15 milioni.

La Commissione europea è intervenuta anche a sostegno dei fondi di Venture Capital sostenendo i finanziamenti ed il capitale di rischio. È stata introdotta a questo scopo ESCALAR (European Scale-up Action for Risk Capital), una nuova strategia di investimento volta ad accrescere la capacità di investimento di fondi di Venture Capital e Private Equity, sviluppata in collaborazione con il Fondo europeo per gli investimenti. Prevede l'erogazione di 300 milioni di euro a favore delle imprese promettenti, permettendo così lo sviluppo e di rafforzare la sovranità economica e tecnologica dell'Europa.

Un'importante iniziativa è stata avviata dall'Istituto Europeo di innovazione e tecnologia (EIT), l'organismo istituito per rafforzare le capacità dell'Europa di innovare attraverso collaborazioni tra università, laboratori di ricerca e aziende in forte crescita. È stata lanciata "EIT Crisis Response Initiative", con una dotazione di 60 milioni di euro, per

⁵² Ci si riferisce alle imprese con meno di 50 dipendenti e un fatturato annuo totale e/o bilancio annuo totale inferiore a 10 milioni di euro.

⁵³ Art. 2, punto 18, del Reg. n.651/2014/UE.

sostenere startup, scale-up⁵⁴, Pmi altamente innovative e progetti di risposta pandemica. Le risorse sono rivolte alla promozione di iniziative innovative soprattutto nei seguenti ambiti: energia sostenibile, alimentare, salute, manifattura, materie prime, digitale e mobilità urbana. A settembre 2020, sono stati finanziati con tali fondi 207 progetti. Come anticipato precedentemente, un ruolo fondamentale nella lotta contro la crisi e la pandemia è stato ricoperto dalle collaborazioni sorte tra diversi enti, soprattutto tra imprese consolidate e startup o università, che hanno condiviso le proprie risorse per generare nuove soluzioni innovative. A questo scopo, in Europa, è stata avviata “#EUvsVirus”, una delle iniziative più efficienti per reagire all’evoluzione del contesto economico di quest’ultimo anno. È stato promosso un nuovo modo di lavorare tra le pubbliche amministrazioni, imprenditori e innovatori, basato sulla piena collaborazione. “#EUvsVirus”, grazie ad un team di 600 persone, guidati dal Consiglio europeo per l’innovazione, ha creato 2.164 gruppi di lavoro per la realizzazione di soluzioni innovative ed ha avviato lo sviluppo di 2.235 partnership transeuropee che contribuiranno alla ripresa economica. Può rappresentare la base per il sorgere di un nuovo ecosistema europeo, basato sui valori della collaborazione, creatività e condivisione, e che reagisce ai problemi della società sfruttando l’innovazione e la tecnologia

La Commissione Europea, attraverso il Consiglio europeo dell’innovazione e l’Istituto europeo dell’innovazione, nel corso del 2020 ha investito in totale 226 milioni a sostegno di startup e progetti innovativi, ottenendo risultati promettenti per affrontare la crisi e accelerare la ripresa economica

3.2 COME I PAESI EUROPEI SONO INTERVENUTI PER SOSTENERE LE STARTUP DURANTE LA CRISI

Le principali iniziative che le autorità politiche dei diversi Stati europei hanno adottato per sostenere le startup durante la crisi possono essere così riassunte:

⁵⁴ Non esiste una definizione di scale-up, ma può essere considerata come un’impresa altamente innovativa, che ha già sviluppato il proprio prodotto o servizio, ha definito il proprio modello di business, opera sul mercato, e presenta delle potenzialità che le permettono di ambire ad una crescita internazionale. È l’evoluzione naturale della startup, e si differenzia da questa in quanto ha già superato delle fasi che caratterizzano il ciclo di vita di una startup (come la ricerca di un business model scalabile e ripetibile). Secondo la definizione data da Deloitte, sono startup evolute che hanno raggiunto, nei primi cinque anni di vita, un fatturato pari o superiore a 10 milioni di dollari.

- schemi di coinvestimento: hanno cercato di aumentare l'offerta di finanziamento attraverso schemi di coinvestimento che comprendono fondi di investimento finanziati dal Governo che investe insieme ai Business Angels, agli stessi termini e condizioni degli investitori privati. I sistemi di coinvestimento sono stati valutati positivamente, in quanto permettono un ritorno positivo per le finanze nel lungo termine;
- incentivi fiscali: i Paesi sono intervenuti offrendo incentivi fiscali ai Business Angels, come ad esempio l'“Enterprise Investment Scheme” del Regno Unito, che concede uno sgravio fiscale del 30% per gli investimenti in startup e Pmi innovative;
- strumenti di debito convertibili: per le startup che prima della pandemia avevano sviluppato un proprio prodotto ed erano pronte a proporlo sul mercato, la probabilità di fallimento è molto alta se non ottengono nessun mezzo di sostegno da parte delle autorità politiche. Per tale ragione, molti Governi sono intervenuti con strumenti di debito convertibili, ovvero strumenti di debito a breve termine convertibili in azioni, per permettere a queste realtà di sopravvivere alla crisi e, in fase di ripresa economica, ritornare sulla traiettoria commerciale che stavano dimostrando prima del diffondersi del virus. Per rendere più efficiente questo strumento, dovrebbero essere estese le agevolazioni fiscali concesse ai Business Angels, cosa che spesso non si è verificata;
- non-dilutive finance: è stato necessario integrare le iniziative di capitale di rischio con prestiti, sovvenzioni e crediti d'imposta, cioè con strumenti di finanziamento che non richiedono in cambio quote o azioni della società;
- mezzi di protezione per l'ecosistema delle startup e dell'innovazione: le startup, e le imprese in generale, che sopravviveranno alla crisi saranno quelle in grado di adattarsi alle nuove esigenze di mercato e che adegueranno le proprie spese alle loro entrate in calo. In questo caso, c'è poco che i Governi possono fare per aiutare direttamente le imprese, ma sono intervenuti offrendo servizi di supporto, consulenze finanziarie e di tutoraggio e facilitando le relazioni tra i vari attori e stakeholder;
- attenzione all'analisi delle proposte di acquisizione delle startup emergenti: durante la crisi, si è spesso verificato che le startup a capitale ridotto, che non sono state in grado di raccogliere finanziamenti, abbiano optato per la vendita delle quote oppure che gli investitori non siano stati in grado di finanziare tutte le

imprese presenti nel loro portafoglio e quindi abbiano deciso di cedere le loro partecipazioni per ottenere liquidità e supportare altre attività nel proprio portafoglio. Questa situazione ha aumentato il rischio che gli asset strategici vengano svenduti, oppure, che le società altamente innovative con carenza di liquidità diventino obiettivo di imprese più consolidate, spesso residenti in Paesi stranieri, che non acquisiscono queste realtà con lo scopo di sviluppare, ma per chiuderle in quanto potrebbero minacciare la loro posizione competitiva (“*buy and kill*”). Anche Ursula von der Leyen è intervenuta affermando che è necessario proteggere le società europee dalle acquisizioni o influenze straniere per evitare che risorse strategiche vadano perse.

Le principali problematiche che i governi hanno riscontrato sono legate principalmente alla progettazione e all'erogazione degli aiuti, la pressione di reagire tempestivamente alla crisi gli ha spinti ad affidarsi ad istituzioni già presenti, piuttosto che programmare nuovi meccanismi e modalità di erogazione degli strumenti. Inizialmente, i mezzi concessi sono stati oggetto di critiche, in quanto erano rivolti ad imprese che prima della pandemia erano redditizie o che avevano registrato nel 2019 un determinato ammontare di fatturato, escludendo di conseguenza molte startup.

L'Italia rispetto ad alcuni Stati Europei presenta dei deficit dal punto di vista innovativo e tecnologico, per tale ragione può cogliere le opportunità che la crisi offre, trovando nuove soluzioni per lo sviluppo del Paese. Per incentivare le startup e l'ecosistema dell'innovazione, possono essere presi da esempio alcuni modelli europei che presentano un maggior grado di sviluppo, come Germania, Francia o Regno Unito, e che fin dallo scoppio della pandemia si sono attivati per sostenere le startup.

3.2.1 Germania

La Germania è caratterizzata da un modello solido, che offre garanzie alle startup durante l'intero ciclo di vita. Nel 2005 è stato istituito un fondo, l'High Tech Gründerfonds, per rilanciare l'ecosistema delle startup che stava subendo un rallentamento, consentendo agli imprenditori di reperire risorse sia nella prima fase di sviluppo dell'idea, sia nelle fasi successive di consolidamento. Nel corso degli anni, sono stati attivati altri tre fondi per incentivare le startup e creare le condizioni migliori per lo sviluppo di soluzioni innovative. Il Governo tedesco, inoltre, offre numerosi incentivi fiscali, agevolazioni e borse di studio per startupper, acceleratori ed incubatori, infatti Berlino è considerata la

capitale europea delle startup. Con lo scoppio della crisi, il governo tedesco è intervenuto prontamente per dare supporto all'economia locale e la Germania risulta essere il Paese europeo che ha stanziato più risorse a sostegno delle imprese. In particolare, per le startup sono stati erogati circa 2 miliardi di euro, da impiegare per rafforzare l'operatività degli investitori in capitale di rischio, per sostenere le imprese in fase di costituzione e per incrementare le risorse del fondo degli investimenti del Governo Federale (Dachfondsinvestoren des Bundes). Le startup tedesche possono beneficiare dei 600 miliardi di euro stanziati per il Fondo di stabilizzazione economica (Wirtschaftsstabilisierungsfonds – WSF), dove le risorse sono destinate ad offrire garanzie di liquidità e a finanziare le operazioni di richiesta di credito e di ricapitalizzazione diretta. Inoltre, sono state istituite, tramite delle trattative tra il Governo tedesco e le associazioni di Venture Capital, dei matching funds per sostenere il finanziamento di startup che, a causa della crisi, non sono state in grado di completare gli aumenti di capitale.

3.2.2 Francia

La Francia è il Paese europeo che più sta crescendo velocemente sul mercato delle imprese digitali e nel corso del 2020 ha superato la Germania per numero di investimenti in startup ed è stato il primo Paese europeo ad attivarsi per sostenerle nel fronteggiare la crisi, mettendo a disposizione 4,4 miliardi di euro. L'ecosistema delle startup francesi si è sviluppato notevolmente negli ultimi anni ed il successo è dovuto principalmente a: la French Tech, l'ecosistema che riunisce tutte le startup, i circa 12.000 Business Angels presenti nel Paese e la Bpifrance, la banca pubblica di investimenti che nel corso degli anni ha investito quasi 20 miliardi di euro in finanziamenti diretti, 8,5 miliardi in prestiti bancari e 2,5 miliardi in investimenti. Nel 2012 è stato istituito il “Pacte pour la croissance, la compétitivité et l'emploi” (Patto per la crescita, la competitività e l'occupazione) che prevede misure specifiche volte ad incentivare le startup. Quest'ultime possono, inoltre, beneficiare di una tassazione competitiva e di numerose esenzioni fiscali. Per incentivare lo sviluppo di nuove soluzioni innovative, a Parigi, è stato fondato “Station F”, il più grande incubatore al mondo, che con uno spazio di 34 mila metri quadrati offre numerose opportunità per nuovi progetti.

Il piano di liquidità elaborato dal governo francese per aiutare le startup a fronteggiare la crisi prevede rimborsi più rapidi dei crediti d'imposta del 2019 e degli anticipi per quelli

del 2020, incluso il credito sulle spese di Ricerca e Sviluppo. Per sostenere il finanziamento sono stati erogati 80 milioni di euro sotto forma di prestiti convertibili in equity. Inoltre, è stato istituito un fondo di investimento di 500 milioni di euro, sono state previste prestazioni agevolate per un totale di 100 milioni e sono stati introdotti strumenti per favorire il trasferimento tecnologico tra le imprese ed il settore della ricerca.

3.2.3 Regno Unito

Il Regno Unito è uno dei Paesi che presenta una maggior efficienza nella regolamentazione delle imprese innovative ed è stato uno dei primi ad introdurre delle agevolazioni per le startup. Le norme che disciplinano l'ecosistema britannico delle startup promuovono mezzi semplici e veloci per la costituzione di nuove imprese, prevedono numerose agevolazioni, soprattutto sotto il punto di vista fiscale, e numerosi sono i finanziamenti offerti dal governo inglese per la costituzione di nuove imprese. Inoltre, nel Regno Unito sono presenti le migliori piattaforme europee di *equity crowdfunding* con migliaia di investitori ogni giorno e, nonostante l'uscita dall'Unione Europea, continua ad essere l'ecosistema che attrae più fondi di investimento rispetto al resto d'Europa, infatti, nel 2019 le startup innovative inglesi hanno attirato circa 13,2 miliardi di euro, superando i 12 miliardi degli investimenti attratti da Germania e Francia. Per tale ragione le autorità inglesi si sono attivate fin da subito per evitare che la crisi determinasse il crollo di questo sistema. La risposta del governo britannico alla pandemia è stata oggetto di numerose critiche, a causa delle decisioni tardive e della gestione caotica dell'emergenza sanitaria. Nonostante ciò, si è fatto ampio ricorso ai fondi pubblici per sostenere le imprese, i lavoratori e le famiglie. Le politiche istituite dal governo britannico per incentivare le startup si focalizzano soprattutto sulle numerose agevolazioni fiscali riconosciute, soprattutto in ambito di Ricerca e Sviluppo. È stato istituito un fondo, il Seed Enterprise Investment Scheme (SEIS), che incentiva i soggetti ad investire in startup e Pmi beneficiando di sgravi fiscali. Il 20 aprile 2020 è stato stanziato un pacchetto da 1,25 miliardi di sterline per sostenere le imprese caratterizzate da un elevato tasso di innovazione ed erogare sovvenzioni e prestiti alle realtà che investono in Ricerca e Sviluppo. Sono previste due modalità di erogazione degli aiuti, 500 milioni sono destinati al Fondo Co-Investimento pubblico-privato che prevede l'intervento dello Stato con investimenti di pari ammontare a quelli realizzati dal soggetto privato, e 750 milioni

rivolti all'erogazione di prestiti tradizionali a favore di startup ancora nella fase di sviluppo che compiono rilevanti attività di Ricerca e Sviluppo.

Si tratta di Paesi che, rispetto all'Italia, già prima del diffondersi del virus e della crisi economico-sociale, prestavano una maggior attenzione all'ecosistema dell'innovazione, intervenendo con diversi strumenti agevolativi. Per tale ragione, fin da subito si sono attivati con politiche volte a tutelare le startup e le imprese innovative, comprendendo l'importanza che possono ricoprire nella fase di ripresa economica. Il Governo italiano, prendendo d'esempio gli altri Stati europei, può sfruttare questo periodo per colmare il divario che l'ecosistema innovativo italiano presenta rispetto al resto d'Europa.

3.3 MISURE ADOTTATE DAL GOVERNO ITALIANO DURANTE LA CRISI

3.3.1 La risposta del Governo italiano alla crisi

Anche il Governo ed il Parlamento italiano nel corso del 2020 hanno stanziato risorse, senza precedenti, per affrontare l'emergenza sanitaria e la crisi economica. La risposta italiana alla pandemia è stata gestita con l'emanazione di numerosi Decreti del Presidente del Consiglio dei ministri, i principali sono stati: "Decreto Cura Italia"⁵⁵, "Decreto Liquidità"⁵⁶, "Decreto Rilancio"⁵⁷ e "Decreto Agosto"⁵⁸.

Innanzitutto, sono state prese importanti iniziative per supportare il settore sanitario, sono stati stanziati nel corso dell'anno circa 9,5 miliardi per rafforzare la rete ospedaliera ed incrementare il numero di posti letto nelle terapie intensive, per permettere l'assunzione di personale medico aggiuntivo, per garantire assistenza ai soggetti positivi al virus, per assicurare la disponibilità di dispositivi di prevenzione e strumenti necessari per il contenimento dell'epidemia. In riferimento a quest'ultimo aspetto, per permettere alle

⁵⁵ Decreto-Legge 17 marzo 2020, n. 18: Misure di potenziamento del Servizio sanitario nazionale e di sostegno economico per famiglie, lavoratori e imprese connesse all'emergenza epidemiologica da Covid-19.

⁵⁶ Decreto-Legge 8 aprile 2020, n. 2, convertito con modificazioni dalla L. 5 giugno 2020, n. 40: misure urgenti in materia di accesso al credito e di adempimenti fiscali per le imprese, di poteri speciali nei settori strategici, nonché interventi in materia di salute e lavoro, di proroga di termini amministrativi e processuali.

⁵⁷ Decreto-Legge 19 maggio 2020, n. 34: Misure urgenti in materia di salute, sostegno al lavoro e all'economia, nonché di politiche sociali connesse all'emergenza epidemiologica da Covid-19.

⁵⁸ Decreto-Legge 14 agosto 2020, n. 104: Misure urgenti per il sostegno e il rilancio dell'economia.

attività commerciali e non di riaprire in sicurezza, rispettando le misure di *social distancing* imposte, è stato riconosciuto un credito d'imposta, utilizzabile in compensazione e cedibile ad altri soggetti compresi gli intermediari finanziari, pari al 60% delle spese realizzate nel 2020 per adeguare gli ambienti di lavoro alle nuove regole imposte, nel limite massimo di 80.000 euro. Un ulteriore credito di imposta, della stessa percentuale, e per un ammontare massimo di 60.000 euro, è stato riconosciuto a coloro che esercitano attività d'impresa, arti o professioni, alle associazioni, alle fondazioni e altri enti privati, compresi quelli del Terzo settore, per le spese sostenute nel corso dell'anno per sanificare gli ambienti di lavoro.

A fine novembre 2020, risultano essere più di tre quarti le imprese italiane che hanno dovuto adottare specifiche misure di gestione del personale, per tale ragione le istituzioni politiche sono intervenute per preservare l'occupazione e garantire livelli di reddito adeguati ai lavoratori. Di seguito vengono descritte le principali misure adottate. È stato permesso ai datori di lavoro che sospendono o riducono l'attività a causa dell'emergenza sanitaria, compresa la prevenzione della diffusione del virus, di ricorrere agli ammortizzatori sociali, secondo le regole di ammissione standard e quelle previste dal "Decreto Cura Italia" e dalle modifiche apportate dal "Decreto Rilancio". Inizialmente, era stato concesso a tutti, con il "Decreto Cura Italia", l'accesso alla Cassa Integrazione Ordinaria per 9 settimane, successivamente il "Decreto Rilancio" ha prolungato tale durata fino a 18 settimane, suddivise nelle seguenti finestre temporali: 9 settimane dal 23 febbraio 2020 al 31 agosto 2020, 5 settimane aggiuntive dal 23 febbraio 2020 al 31 agosto 2020 per chi ha beneficiato delle prime nove ed infine 4 settimane, per le quali è stato rimosso il vincolo del periodo dal 1° settembre al 31 ottobre. Nella precedente versione il "Decreto Cura Italia" prevedeva che i destinatari di tali misure fossero i lavoratori assunti entro il 23 febbraio 2020, dopodiché è stata apportata una modifica per prorogare tale data al 25 marzo 2020. Inoltre, è stato concesso anche alle imprese che già usufruivano di strumenti per fronteggiare situazioni di crisi, di beneficiare del trattamento ordinario di integrazione salariale per un periodo di 18 settimane, sospendendo e sostituendo quello in corso. I decreti citati hanno previsto per i soggetti ai quali non si applica il trattamento ordinario di integrazione salariale⁵⁹, di ricorrere ai trattamenti di Cassa Integrazione in Deroga per un periodo non superiore a 9 settimane, successivamente raddoppiate dal "Decreto Rilancio". Tale strumento si estende anche alle

⁵⁹ All'art. 22 del Decreto-Legge n.18 del 17 marzo 2020 cita le Regioni e Province autonome, con riferimento ai datori di lavoro del settore privato, inclusi quelli agricoli, della pesca e del Terzo settore.

aziende con meno di cinque dipendenti. La Legge di Bilancio del 2020⁶⁰ ha introdotto ulteriori periodi per beneficiare di tali strumenti, in particolare gli ammortizzatori sociali possono essere usufruiti per ulteriori 12 settimane a partire dal 1° gennaio 2021.

In alternativa alla richiesta di ulteriori settimane di ammortizzatori sociali, il Decreto-legge 104/2020, cosiddetto “Decreto Agosto”, convertito in Legge n.126/2020, ha previsto un esonero dal versamento dei contributi previdenziali inizialmente della durata di 4 mesi (il “Decreto Ristori”⁶¹ ha esteso l’esonero per altre 4 settimane, applicabile fino al 31 gennaio 2021, prorogate ulteriormente di 8 settimane dalla Legge di Bilancio 2021, fruibili entro il 31 marzo 2021) per tutti i datori di lavoro, ad esclusione del settore agricolo e della Pubblica Amministrazione, che hanno usufruito nei mesi di maggio e giugno 2020 degli ammortizzatori sociali.

È stata prevista la sospensione dei licenziamenti e le procedure in corso (che prendono avvio con la comunicazione dell’intenzione di procedere al licenziamento da parte del datore di lavoro) per il periodo in cui le imprese beneficiano degli ammortizzatori sociali, ulteriormente prorogata dal “Decreto Sostegni”, che prevede l’applicazione del divieto per tutti i datori di lavoro fino al 30 giugno 2021, mentre dal 1° luglio rimarrà per i soggetti che beneficiano della Cassa Integrazione in Deroga appartenenti ai settori maggiormente colpiti dalla crisi. Per evitare un incremento del tasso di disoccupazione, è stato introdotto un ulteriore mezzo che prevede la possibilità, valida fino al 31 dicembre 2021, per i datori di lavoro di rinnovare o prorogare per un periodo massimo di 12 mesi i contratti di lavoro subordinato a tempo determinato, ferma restando la durata massima complessiva di 24 mesi.

È stata introdotta la Decontribuzione Sud per garantire la crescita e l’occupazione delle aree svantaggiate, già caratterizzate da problematiche socioeconomiche, con particolare attenzione al Sud Italia, i datori di lavoro del settore privato, esclusi quelli del settore agricolo, la cui sede legale o unità operativa è localizzata in Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sardegna e Sicilia, possono usufruire di uno sgravio fiscale del 30% (sono esclusi i contributi dovuti all’Inail), introdotto con il “Decreto Agosto”, per il periodo dal 1° ottobre al 31 dicembre 2020. La legge di Bilancio 2021 ha esteso tale strumento fino al 31 dicembre 2029, prevedendo la stessa aliquota fino al 2025, dopodiché si ridurrà al 20% per il 2026 e 2027 e al 10% per il periodo compreso tra il 2028 e il 2029.

⁶⁰ Legge n. 178 del 30 dicembre 2020.

⁶¹ Decreto-Legge n.137/2020 convertito nella Legge n.176/2020.

Per sostenere il reddito dei lavoratori sono stati erogati degli indennizzi non cumulabili con pensioni o stipendi, a favore di coloro che operano nei settori maggiormente colpiti dalla crisi. A seconda del settore e della tipologia di impiego sono state erogate somme in misura differente durante l'anno. Per le famiglie, residenti in Italia, in difficoltà a causa della crisi, in possesso di determinati requisiti e che non beneficiano già di altre misure di sostegno, il “Decreto Rilancio” ha previsto la possibilità di richiedere il “Reddito d’Emergenza”, che prevede un sostegno economico compreso tra i 400 e 800 euro mensili a seconda della composizione del nucleo familiare. Tale strumento è stato prorogato anche per il 2021 dal “Decreto Sostegni”⁶².

Sono stati erogati strumenti agevolativi a beneficio dei lavoratori e delle famiglie italiane, come ad esempio: congedi specifici per i lavoratori dipendenti con figli di età inferiore ai 12 anni ai quali viene riconosciuta un’indennità pari al 50% della retribuzione, il bonus per l’acquisto di servizi di *baby sitting*, sono stati incrementati i giorni di permessi retribuiti per l’assistenza ai familiari disabili, i lavoratori dipendenti con almeno un figlio di età inferiore ai 14 anni hanno diritto a svolgere le loro attività lavorative in modalità *smart-working*, sono stati riconosciuti incentivi fino a 100 euro ai lavoratori con un reddito annuo lordo inferiore a 40.000 euro che hanno svolto la loro attività sul posto di lavoro durante il mese di marzo 2020. Sempre con l’obiettivo di sostenere il reddito sono stati previsti aiuti alimentari, differimento delle scadenze fiscali, differimento delle rate dei mutui per la prima casa e sono stati erogati bonus, come bonus vacanza o per le ristrutturazioni.

Le autorità sono intervenute con diversi strumenti anche per garantire liquidità a famiglie e imprese, stanziando oltre 750 miliardi, con il “Decreto Liquidità”, per la ripartenza del sistema produttivo. In aggiunta, sono stati stanziati 12 miliardi di liquidità a favore di Regioni, Province ed Enti locali, che si trovano in difficoltà a rimborsare i debiti nei confronti della Pubblica Amministrazione e degli enti del Servizio Sanitario Nazionale.

Il legislatore per sostenere l’economia è intervenuto con una serie di misure fiscali. In particolare, con lo scoppio della pandemia aveva previsto la sospensione dei versamenti dei contributi e delle ritenute sui redditi di lavoro dipendente e assimilati, delle trattenute relative all’addizionale regionale e comunale, dell’Iva e dei contributi previdenziali e assistenziali dei soggetti appartenenti ai settori maggiormente colpiti dalla crisi, dei mesi di marzo, aprile e maggio 2020. Tali versamenti dovevano essere effettuati in un’unica

⁶² Decreto-Legge n.41 del 22 marzo 2021.

soluzione del mese di settembre 2020 oppure in 4 rate mensili di pari importo con il versamento della prima rata entro il 16 settembre 2020, oppure in alternativa, secondo quanto introdotto dal “Decreto Agosto”, il 50% doveva essere versato entro il 16 settembre, mentre la parte restante poteva essere versata a partire dal 16 gennaio 2020, mediante un numero massimo di 24 rate mensili. Successivamente, le sospensioni sono state estese anche ai versamenti di ritenute, addizionali, Iva e contributi previdenziali dei mesi di novembre e dicembre 2020, a seconda delle categorie di contribuenti, e fissando la scadenza per il 16 marzo 2021. Oltre a prevedere delle sospensioni sui versamenti, il legislatore è intervenuto riducendo o cancellando alcune imposte, come ad esempio: la soppressione delle clausole di salvaguardia in materia di Iva e accise a partire dal 1° gennaio 2021⁶³ evitando così l’aumento dell’aliquota dell’Iva ridotta dal 10% al 12% e dell’aliquota dell’Iva ordinaria dal 22% al 25% nel 2021 e al 26,5% nel 2022, la cancellazione del versamento del saldo Irap del 2019 ed il versamento della prima rata dell’acconto Irap dovuto per il 2020 per le imprese, i lavoratori autonomi e gli enti non commerciali, con ricavi inferiori a 250 milioni nel 2019⁶⁴, l’esenzione Iva fino al 31 dicembre 2020 e dal 1° gennaio 2021 riduzione dell’aliquota dal 22% al 5% per le cessioni di beni necessari per contrastare il virus (dal 1° gennaio 2021 la Commissione Europea ha previsto l’esenzione per tutti i prodotti anti-Covid forniti dall’Ue agli Stati membri). Sono stati concessi contributi a fondo perduto, crediti d’imposta ed incentivi fiscali di vario tipo a seconda del settore d’appartenenza, come ad esempio, i contributi a fondo perduto per gli esercizi di ristorazione, il credito d’imposta del 65% per le spese di riqualificazione e miglioramento delle imprese del settore turistico e termale, incentivi per l’efficientamento energetico e riduzione del rischio sismico, incentivi per i pagamenti elettronici, incentivi per gli investimenti nell’economia reale o gli incentivi fiscali per la ricapitalizzazione di società di capitale o cooperative.

Focalizzandosi sugli strumenti erogati a sostegno delle imprese, il Governo ha previsto per le micro, piccole e medie imprese, compresi i lavoratori autonomi titolari di partita Iva, residenti nel territorio italiano, appartenenti a tutti i settori, la possibilità di

⁶³ Le clausole di salvaguardia Iva, introdotte in Italia nel 2011 con la manovra finanziaria del Governo Berlusconi, sono norme che consentono la variazione automatica di specifiche tasse e imposte con efficacia differita nel tempo rispetto al momento in cui entra in vigore la legge che le contiene. Sono state introdotte con l’obiettivo di garantire il raggiungimento degli obiettivi comunitari da parte dell’Italia e nel caso di mancato rispetto dei vincoli si sarebbe provveduto ad un aumento dell’Iva.

⁶⁴ Non possono beneficiare dell’agevolazione le banche, le imprese di assicurazione, le società finanziarie, le Amministrazioni, gli enti pubblici e le imprese già in difficoltà al 31 dicembre 2019.

beneficiare di una moratoria⁶⁵ straordinaria su linee di credito in conto corrente, finanziamenti per anticipi su titoli di credito, scadenze di prestiti a breve e rate e canoni in scadenza, prorogata con la Legge di Bilancio 2021 fino al 30 giugno 2021. Per beneficiare della moratoria le imprese non devono avere esposizioni debitorie classificate come deteriorate da parte del sistema bancario, ovvero che presentano il rischio che il debitore a causa del peggioramento della situazione economica non sia in grado di adempiere alle proprie obbligazioni contrattuali, e non devono possedere rate scadute da oltre 90 giorni. Non solo le imprese hanno beneficiato della moratoria, infatti a fine 2020 risultano essere 350.000 le famiglie che hanno fatto ricorso a tale strumento.

Il “Decreto Liquidità”, per facilitare l’accesso ai finanziamenti ha previsto, inoltre, lo strumento “Garanzia Italia” che ha esteso l’utilizzo delle garanzie concesse dallo Stato, attraverso la società SACE S.p.A., società del Gruppo Cassa Depositi e Prestiti, in favore di banche che erogano finanziamenti alle imprese⁶⁶. Sono stati stanziati 200 miliardi di euro a beneficio delle imprese di qualsiasi dimensione e residenti nel territorio italiano, a condizione che le Pmi abbiano utilizzato pienamente la loro capacità di accesso al Fondo di garanzia per le Pmi e che non rientrino nella categoria delle imprese in difficoltà al 31 dicembre 2019 (sono state escluse da tale strumento le imprese che controllano o sono controllate direttamente o indirettamente da imprese residenti nei cosiddetti paradisi fiscali). I finanziamenti per i quali vengono riconosciute le garanzie dovranno sostenere costi del personale, costi relativi a canoni di locazione o di affitto, investimenti in capitale circolante per attività imprenditoriali situate in Italia, dovranno essere inferiori al 25% del fatturato del 2019 e non superiori al doppio dei costi del personale relativi al 2019, inoltre, dovranno avere una durata inferiore ai 6 anni, un periodo di preammortamento fino a 36 mesi, piano di ammortamento italiano con quota di capitale costante (o francese con rata costante a tasso fisso) e rate trimestrali. Le percentuali massime di garanzia sono state determinate sulla base del fatturato e del numero di dipendenti: 90% del finanziamento per quelle con un numero di occupati inferiore a 5.000 ed un fatturato non superiore a 1,5 miliardi di euro, 80% per le imprese con più di 5.000 dipendenti ed un fatturato compreso tra 1,5 e 5 miliardi e 70% per quelle con un fatturato superiore ai 5

⁶⁵ Il termine moratoria indica la sospensione di un’obbligazione, disposta con un provvedimento legislativo, in relazione al verificarsi di eventi straordinari.

⁶⁶ La legge di conversione del Decreto-legge dell’8 aprile 2020 ha ammesso la possibilità di concedere garanzie anche a favore di banche, di istituzioni finanziarie nazionali ed internazionali e altri soggetti che sottoscrivono in Italia prestiti obbligazionari o altri titoli di debito, di società di leasing e società di factoring per cessioni di crediti con garanzia di solvenza prestata dal cedente.

miliardi. Con la Legge di Bilancio 2021 l'operatività di tale strumento è stata estesa fino al 30 giugno 2021. Il "Decreto Liquidità" è intervenuto anche con misure per favorire le esportazioni e l'internazionalizzazione delle imprese, prevedendo un sistema di coassicurazione tra lo Stato, che si assume il 90% dei rischi non di mercato e SACE, che risponde per il restante 10% e riesce così a far fronte alle crescenti richieste di assicurare operazioni di interesse strategico per l'economia nazionale.

Come descritto nel capitolo precedente, le imprese, ed in particolare le startup, hanno adottato strategie di riconversione del proprio modello di business, per evitare l'arresto dell'attività e dare un contributo nell'affrontare l'emergenza sanitaria. A fronte della crescente domanda di dispositivi sanitari, necessari per la cura dei pazienti e per limitare la diffusione del virus, il Governo italiano è intervenuto per favorire la riconversione. A questo scopo il legislatore italiano con il "Decreto Cura Italia"⁶⁷, all'art. 5, co. 1 stabilisce che *"al fine di assicurare la produzione e la fornitura di dispositivi medici e dispositivi di protezione individuale, ai valori di mercato correnti al 31 dicembre 2019, in relazione alla inadeguata disponibilità degli stessi nel periodo di emergenza COVID-19, il Commissario straordinario di cui all'articolo 122 è autorizzato a erogare finanziamenti mediante contributi a fondo perduto e in conto gestione, nonché finanziamenti agevolati, alle imprese produttrici di tali dispositivi"*. Quindi, per supportare le strategie di trasformazione del modello di business sono stati concessi finanziamenti a fondo perduto e in conto gestione e finanziamenti agevolati fino ad un massimo di 50 milioni per il 2020. La gestione di tali fondi è stata affidata ad Invitalia S.p.A., l'Agenzia nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo d'impresa. È stato concesso un mutuo a tasso zero, rimborsabile in 8 anni. Inoltre, è stata data la possibilità di trasformare il 100% del mutuo in fondo perduto se l'investimento viene completato entro 15 giorni, il 50% in fondo perduto se il progetto viene realizzato entro 30 giorni ed il 25% in fondo perduto se l'investimento si conclude entro 60 giorni. L'ammontare del progetto di investimento potrà variare tra i 200 mila euro e i 2 milioni. Al termine della prima ondata della pandemia, a maggio 2020, sono state deliberate 136 operazioni, tra le quali il 29% ha richiesto tali agevolazioni per ampliare attività già in essere, mentre il 71% ha presentato domanda per poter realizzare strategie di riconversione della produzione. Le richieste sono state presentate soprattutto da imprese situate in Campania (16,3% del totale), Lombardia (15,6%), Toscana (12,5%), Emilia-

Romagna (10,3%), Puglia (7,4%), Veneto e Lazio con la stessa percentuale (5,9%). Inoltre, è emerso che circa il 90% degli incentivi è stato richiesto da imprese dell'industria manifatturiera, in particolare del settore chimico, tessile e della gomma-plastica.

3.3.2 Misure introdotte a favore delle startup e delle Pmi innovative

Anche alle startup si estendono le misure descritte precedentemente, previste dal “Decreto Cura Italia” e dalle normative successive, relative alle misure di sostegno finanziario, il riconoscimento del credito d'imposta per adeguare le strutture alle politiche di prevenzione del virus, gli strumenti previsti dal “Decreto Liquidità” in materia fiscale, contabile e di accesso al credito, le misure di sostegno all'occupazione, quindi la possibilità di ricorrere al lavoro agile emergenziale, agli ammortizzatori sociali, ai congedi e permessi. In aggiunta, il legislatore italiano ha previsto una serie di misure specifiche per sostenere le startup, che verranno di seguito analizzate.

3.3.3 “Decreto Rilancio”

Per sostenere l'economia, sono stati erogati contributi a fondo perduto alle imprese sulla base delle perdite registrate a causa della pandemia. In particolare, l'art. 38 del “Decreto Rilancio” prevede una serie di misure volte a rafforzare l'ecosistema delle startup innovative, nello specifico:

- al secondo comma viene stabilito che *“per l'anno 2020 sono destinati 10 milioni di euro per la concessione alle startup innovative di agevolazioni sotto forma di contributi a fondo perduto finalizzate all'acquisizione di servizi prestati da parte di incubatori, acceleratori, innovation hub, business angels e altri soggetti pubblici o privati operanti per lo sviluppo di imprese innovative”*;
- per sostenere gli investimenti nel capitale delle startup innovative, anche attraverso la sottoscrizione di strumenti finanziari partecipativi, obbligazioni convertibili o altri strumenti di debito, al comma 3 del medesimo articolo, viene comunicato lo stanziamento di 200 milioni di euro per il 2020 al Fondo di sostegno del Venture Capital;
- il legislatore al comma 4 è intervenuto per incentivare le attività di Ricerca e Sviluppo, ricomprendendo anche le startup innovative tra i soggetti che possono stipulare contratti di ricerca *extra muros* con il riconoscimento del credito di

imposta. Le spese per contratti di ricerca *extra muros* sono quelle sostenute per finanziare progetti esterni e concorrono a formare la base di calcolo del credito d'imposta per un importo pari al 150% del loro ammontare e, prima di tale modifica, erano ricompresi solo i contratti stipulati con università ed istituti di ricerca;

- per ridurre l'impatto negativo dell'epidemia al comma 5 viene prorogato di 12 mesi il termine di permanenza nella sezione speciale del Registro delle Imprese. Questo comma è stato oggetto di molteplici dibattiti su quali fossero le startup beneficiarie e se si trattava di un prolungamento definitivo. In riferimento al primo punto, è intervenuto il Ministero dello Sviluppo Economico con una circolare⁶⁸ nella quale specifica che beneficiano del prolungamento le startup regolarmente iscritte alla data del 19 maggio 2020, mentre per le altre il termine dell'iscrizione rimane di cinque anni. Mentre, in merito all'altro aspetto, dato che la norma non prevede un termine finale si desume che abbia carattere eccezionale in relazione all'emergenza sanitaria. Quindi, la startup che risulta essere iscritta nella sezione speciale alla data del 19 maggio 2020 continuerà a beneficiare dei benefici fiscali e tributari fino al sessantesimo mese dalla sua costituzione e avrà diritto ad accedere agli incentivi pubblici per gli ulteriori 12 mesi;
- al comma 6, vengono incrementate le risorse riservate al Fondo Centrale di Garanzia, erogando una quota pari a 200 milioni di euro;
- al comma 7 e 8 vengono introdotti degli incentivi *in de minimis* a favore di coloro che investono in startup e Pmi innovative;
- la Legge di bilancio 2017 ha previsto per i soggetti residenti in paesi extra europei, che intendono effettuare investimenti significativi per l'economia italiana, un particolare visto di durata biennale, che viene rilasciato attraverso una procedura semplice e veloce. Per colmare il ritardo delle imprese innovative italiane rispetto al resto d'Europa, e rendere l'Italia un paese più competitivo, al comma 10 vengono dimezzate le soglie previste dall'art. 26-bis del D.lgs. 25 luglio 1998, n.286 che disciplina "Ingresso e soggiorno per investitori", il quale al co. 1, lettera b) stabilisce che "*l'ingresso e il soggiorno per periodi superiori a tre mesi sono consentiti, al di fuori delle quote di cui all'articolo 3, comma 4, agli stranieri che intendono effettuare (in nome proprio o per conto della persona giuridica*

⁶⁸ Circolare n.3724/C del 19 giugno 2020 Prot. n. 147301.

- che legalmente rappresentano): b) un investimento di almeno euro 1.000.000 in strumenti rappresentativi del capitale di una società costituita e operante in Italia mantenuto per almeno due anni ovvero di almeno euro 500.000 nel caso tale società sia una start-up innovativa iscritta nella sezione speciale del registro delle imprese di cui all'articolo 25, comma 8, del decreto-legge 18 ottobre 2012, n. 179, convertito, con modificazioni, dalla legge 17 dicembre 2012, n. 221". L'importo di 1.000.000 e 500.000 viene sostituito rispettivamente con 500.000 e 250.000;
- al comma 11 vengono estese, ai territori colpiti da eventi sismici nel 2016 e 2017⁶⁹, le agevolazioni riservate alle startup innovative situate nel territorio sismico dell'Aquila e previste dal decreto del 24 settembre 2014, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n.264 del 13 novembre 2014. È previsto un trattamento privilegiato per le startup situate in Basilicata, Calabria, Campania, Puglia, Sardegna e Sicilia;
 - ai commi successivi dell'art.38, dal 12 al 18, sono previste una serie di misure per incentivare l'industria dei videogiochi a livello nazionale, istituendo un Fondo per l'intrattenimento digitale, "*First Playable Fund*", con una dotazione di 4 milioni di euro per il 2020, con la finalità di sostenere le fasi necessarie per la realizzazione di prototipi.

3.3.4 Programma Smart&Start e Smart Money

Analizzando in maniera più specifica i singoli commi, il legislatore ha, innanzitutto, rafforzato il programma Smart&Start per garantire liquidità alle startup. È stata incrementata la dotazione finanziaria da 100 a 200 milioni ed è stata introdotta la possibilità per le startup di finanziarie con tale programma l'ingresso di privati nel capitale sociale, sostenendo così la patrimonializzazione delle startup. Si potrà, quindi, consentire la conversione del debito in uno strumento partecipativo. Inoltre, per supportare le imprese innovative in difficoltà è stato istituito un nuovo programma, l'incentivo Smart Money con una dotazione di 9,5 milioni, con l'obiettivo di facilitare l'incontro tra startup e incubatori certificati, acceleratori, organismi di ricerca, innovation hub o altri soggetti specializzati. È possibile richiedere un contributo a fondo perduto, per un importo massimo di 10.000 euro, che copre fino all'80% delle spese ammissibili, per

⁶⁹ I comuni vengo specificati negli allegati 1, 2 e 2-bis del Decreto-legge n.189/2016 convertito dalla legge n.229/2016.

acquistare servizi erogati da questi soggetti, tra i quali servizi di consulenza organizzativa, operativa e strategica, servizi connessi alla gestione della proprietà intellettuale, servizi di supporto all'autovalutazione della proprietà intellettuale, sviluppo e scouting di tecnologie, la prototipazione e servizi di preparazione delle campagne di *crowdfunding*. Per ottenere l'agevolazione, i beneficiari dovranno presentare un progetto relativo ad una soluzione innovativa, con una durata non inferiore ai 12 mesi, e siano nella fase di avviamento dell'attività o di sperimentazione dell'idea o nell'individuazione del mercato. Il programma Smart Money prevede un ulteriore strumento di sostegno, infatti le startup innovative residenti in Italia, costituite da meno di 24 mesi, potranno richiedere un secondo contributo a fondo perduto, pari al 100% dell'investimento, purché non superi il limite di 30.000 euro, a condizione che abbiano ricevuto capitali per finanziarie il progetto da altri soggetti abilitati, attraverso operazioni di equity, senza l'intervento di piattaforme di *equity crowdfunding*, di ammontare superiore a 10.000 euro ma che non raggiungano la quota di maggioranza e che prevedano una permanenza di almeno 18 mesi. Nel realizzare le operazioni di investimento nel capitale di rischio delle startup sono abilitati anche i Business Angels e gli investitori qualificati. Possono accedere alle agevolazioni anche coloro che intendono costituire una startup, a condizione che entro 30 giorni dalla comunicazione dell'ammissione delle agevolazioni, sia stata presentata domanda di iscrizione nel Registro delle Imprese. I contributi vengono rilasciati ai sensi del "de minimis" e nel rispetto del regolamento EU (n. 1407/2013), concedendo a ciascuna impresa un massimo di 200 mila euro nell'arco di tre esercizi finanziari.

3.3.5 Fondo di sostegno al Venture Capital

Il Fondo di sostegno al Venture Capital è stato regolamentato dal decreto del Ministero dello Sviluppo Economico del 1° ottobre 2020, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n.288 del 19 novembre 2020, nel quale vengono stabilite le modalità d'impiego dei 200 milioni che il "Decreto Rilancio" ha stanziato per tale fondo. Le risorse sono state investite in un Fondo di investimento alternativo mobiliare, con una durata massima di dieci anni a decorrere dalla data di chiusura del periodo di sottoscrizione, gestito dal Fondo Nazionale Innovazione o CDP Venture Capital SGR, con lo scopo di sostenere investimenti nel capitale in co-investimento con investitori qualificati⁷⁰. Le risorse del Fondo sono rivolte

⁷⁰ Gli investitori qualificati sono coloro che devono essere regolamentati per operare nei mercati finanziari. Secondo il D.lg. 1998/58, adottato dalla Consob, definisce "investitori qualificati":

a startup o Pmi innovative residenti in Italia, che presentano concrete potenzialità di sviluppo, non sono sottoposte a procedimenti di accertamento in corso e superano le verifiche di gestione del rischio. In particolare, nei primi sei mesi di operatività del Fondo verranno avvantaggiate le startup e le Pmi innovative che, attraverso la situazione contabile, dimostrino di aver subito una riduzione di almeno il 30% dei ricavi realizzati nel primo semestre 2020 rispetto a quelli ottenuti nel primo o secondo semestre del 2019, o quelle che nel primo semestre del 2020 hanno concluso positivamente l'istruttoria per l'incentivo Smart&Start Italia. In aggiunta, gli investimenti devono essere rivolti a imprese che stanno per effettuare un round d'investimento o che sono oggetto di investimento da parte di investitori qualificati nei sei mesi antecedenti l'entrata in vigore del "Decreto Rilancio". A ciascuna startup o Pmi innovativa potranno essere erogate risorse nel limite di 1 milione di euro ed il valore dell'operazione realizzata dal Fondo non potrà quadruplicare l'investimento effettuato dagli investitori qualificati. Inizialmente saranno utilizzati strumenti di finanziamento convertibile, successivamente le operazioni riguarderanno investimenti in equity.

L'obiettivo che si intende raggiungere con questo strumento è quello di rafforzare il tessuto produttivo italiano, partendo dall'ecosistema delle startup.

3.3.6 Fondo Centrale di Garanzia

Come anticipato nei paragrafi precedenti, le autorità politiche per garantire liquidità alle imprese hanno rafforzato le garanzie concesse dallo Stato, attraverso l'emanazione del "Decreto Liquidità". In relazione alle startup e Pmi innovative è stato potenziato il Fondo Centrale di Garanzia per le Pmi⁷¹, lo strumento attraverso il quale lo Stato italiano e l'Unione Europea concedono garanzie pubbliche alle imprese che hanno difficoltà ad accedere a prestiti e finanziamenti, semplificando le procedure di accesso, incrementando la copertura delle garanzie e permettendo l'accesso ad un numero maggiore di beneficiari.

-
- a) *le imprese di investimento, le banche, gli agenti di cambio, le SGR, le SICAV, i fondi pensione, le imprese di assicurazioni, le società finanziarie capogruppo di gruppi bancari e le persone iscritte negli elenchi previsti dagli artt. 106, 107 e 113 TUBC;*
 - b) *i soggetti esteri autorizzati a svolgere, secondo la normativa del Paese di origine, le medesime attività svolte dai soggetti del punto precedente;*
 - c) *le fondazioni bancarie;*
 - d) *le persone fisiche e giuridiche e gli altri enti in possesso di specifiche competenze ed esperienza in operazioni in strumenti finanziari espressamente dichiarata per iscritto dalla persona fisica o dal legale rappresentante."*

⁷¹ Art.2, co. 100, lett. a), Legge n.662/96.

Infatti, oltre alle Pmi e persone fisiche esercenti attività d'impresa, arti o professioni, è stata data la possibilità di beneficiare di questo strumento anche a broker, agenti e subagenti di assicurazione, enti del Terzo Settore, compresi gli enti religiosi civilmente riconosciuti, a condizione che la loro attività sia stata gravemente danneggiata dalle conseguenze dell'emergenza sanitaria. Possono accedere al Fondo anche le imprese che sono state ammesse alla procedura del concordato con continuità aziendale, hanno stipulato accordi di ristrutturazione dei debiti o hanno presentato un piano di risanamento, purché le loro esposizioni non siano classificate come deteriorate.

La domanda può essere presentata per tutte le operazioni finanziarie e dalle imprese con ricavi fino a 3,2 milioni e fino a 499 dipendenti, la soglia prima dell'intervento del "Decreto Liquidità" era fissata a 249 dipendenti, la garanzia viene riconosciuta automaticamente senza valutazione del merito di credito e la banca può procedere con l'erogazione del finanziamento senza che si attenda la risposta del Fondo. Anche per le startup, costituite da meno di tre anni, data l'impossibilità di valutarle sugli ultimi due bilanci approvati, accedono alla garanzia senza valutazione del merito di credito e quindi, senza dover presentare il business plan redatto secondo criteri di valutazione prestabiliti ed il bilancio previsionale, inoltre è stato eliminato l'obbligo secondo il quale le startup dovevano versare con mezzi propri almeno il 25% dell'investimento. Inoltre, il Fondo non interviene nel rapporto tra intermediario finanziario e impresa, lasciando la determinazione delle condizioni del finanziamento alla contrattazione tra le parti.

Le misure del Fondo di Garanzia prevedono una copertura del 100%, sia in garanzia diretta che in riassicurazione, per prestiti fino a 30 mila euro (tale limite si riferisce all'ammontare complessivo che può ricevere il singolo beneficiario finale), con durata massima di 10 anni e per i quali è previsto un rimborso delle quote di capitale non prima dei 24 mesi. Per accedere all'agevolazione è necessario che il finanziamento non superi il 25% dei ricavi o il doppio dei costi per il personale risultanti dall'ultimo bilancio depositato o dall'ultima dichiarazione fiscale presentata. Il limite dei 30.000 euro può essere ripartito dal beneficiario finale su più finanziamenti e su più banche, purché non venga superata la soglia dei ricavi o del costo per il personale. Gli stessi vincoli devono essere rispettati per tutti i finanziamenti, con durata massima di 6 anni, per i quali è prevista una copertura del 90%, si può arrivare ad una copertura del 100% per finanziamenti di importo non superiore agli 800.000 euro, cumulando la garanzia del Fondo con quella di un Confidi, mentre negli altri casi si otterrà una copertura dell'80% nel caso di garanzia diretta o del 90% nel caso di riassicurazione.

Ulteriori agevolazioni introdotte riguardano la sospensione delle commissioni da versare per accedere al Fondo di Garanzia, l'estensione automatica della garanzia del Fondo nel caso in cui l'impresa stabilisca con la banca la sospensione dei pagamenti oggetti di moratoria e l'aumento dei massimali, infatti, l'importo massimo garantito per ciascuna impresa è stato aumentato da 2,5 milioni di euro a 5 milioni, con la possibilità di sommare più domande di ammontare inferiore. La Legge di Bilancio 2021, oltre a prorogare le misure del Fondo fino al 30 giugno 2021 e a stabilire una durata maggiore per i finanziamenti fino a 30.000 euro, da 10 anni a 15 anni, ha rafforzato ulteriormente il Fondo, prevedendo finanziamenti di 500 milioni di euro per il 2022.

3.3.7 Incentivi fiscali sugli investimenti

Gli incentivi fiscali per chi investe in startup e Pmi innovative erano stati previsti già dalla Legge di Bilancio 2019, ma non è mai arrivata l'autorizzazione necessaria da parte della Commissione Europea. Con il "Decreto Rilancio", ai commi 7 e 8, vengono disciplinate le agevolazioni fiscali concesse, secondo quanto stabilito dalla disciplina sugli aiuti "*de minimis*"⁷² dal Regolamento n.1407/2013 della Commissione Europea del 18 dicembre 2013. Rispetto a quanto disciplinato dalla normativa della Legge di Bilancio 2019, vengono apportate alcune modifiche, infatti i beneficiari dell'agevolazione non sono più le società di capitali, ma le persone fisiche. Agli investimenti effettuati da società di capitali continuerà ad essere applicata la disciplina che prevede una deduzione fiscale Ires pari al 30% dell'investimento.

Inoltre, l'articolo 38 del "Decreto Rilancio" non ha abrogato le disposizioni che disciplinano le agevolazioni fiscali per le startup, analizzate nel primo capitolo, ma ha aggiunto ulteriori strumenti per incentivare gli investimenti. Secondo quanto stabilito dal decreto del Ministero dello Sviluppo Economico del 28 dicembre 2020, in attuazione al "Decreto Rilancio", dal 1° marzo 2021 è entrata in vigore la normativa che prevede una detrazione Irpef del 50% per gli investimenti nel capitale di rischio di startup e Pmi innovative, realizzati da persone fisiche. Sono ammessi tutti gli investimenti già effettuati nel corso del 2020 e la domanda dovrà essere presentata dall'impresa nel periodo

⁷² Gli aiuti "*de minimis*" sono quelli erogati dall'Amministrazione finanziaria a favore di un'impresa in un determinato arco temporale, che non superano un importo prestabilito e sono esenti dall'obbligo di notifica alla Commissione Europea, in quanto si tratta di aiuti che non alterano la concorrenza. L'importo massimo erogabile a ciascuna impresa non deve superare i 200.000 euro in tre anni. La soglia viene incrementata a 500.000 per gli aiuti erogati a imprese a titolo di compensazione per la fornitura di Servizi di interesse economico generale (SIEG).

compreso tra il 1° marzo 2021 e il 30 aprile 2021 attraverso l'apposita piattaforma di Invitalia. Per gli investimenti nel capitale di startup innovative è previsto, per ciascun periodo di imposta, un ammontare di detrazione non superiore a 50.000 euro, per investimenti fino a 100.000 euro, mentre per gli investimenti nel capitale di Pmi innovative, di importo inferiore a 300.000 euro, è previsto un ammontare massimo detraibile pari a 150.000 euro. Oltre il limite dei 300.000 euro, sulla parte eccedente, l'investitore potrà beneficiare del 30% in ciascun periodo d'imposta. Per beneficiare dell'agevolazione è necessario che gli investimenti siano mantenuti per almeno tre anni. Nel caso in cui vi sia la cessione, anche parziale, dell'investimento prima dei tre anni, decade l'agevolazione e il contribuente dovrà restituire l'importo detratto.

Inoltre, le agevolazioni si applicano esclusivamente ai conferimenti in denaro, iscritti nella voce del capitale sociale e della riserva sovrapprezzo delle azioni, effettuati in sede di aumento del capitale sociale di un'impresa già costituita, o in sede di costituzione, per gli investimenti effettuati nel periodo compreso tra il 1° gennaio 2020 e il 1° marzo 2021. Dopo un mese dall'avvio di tale strumento, il 12 aprile 2021 il Ministero dello Sviluppo Economico ha comunicato che sono stati concessi 13 milioni di agevolazioni e sono state realizzate 1.688 operazioni, soprattutto nei settori dell'ICT, del manifatturiero, dei servizi di consulenza e ricerca e sviluppo. Gli strumenti per incentivare gli investimenti sono stati oggetto di alcune critiche, infatti è stata innalzata la soglia dell'investimento ammissibile, da 100.000 a 300.000 esclusivamente per le Pmi innovative, nonostante siano le startup le realtà ad essere più sottoposte al rischio e a necessitare di maggiori investimenti in capitale di rischio. È stata discussa anche l'esclusione dall'agevolazione degli investimenti effettuati attraverso società di capitali, in quanto di conseguenza si escludono le associazioni di Business Angels, i portali di *equity crowdfunding*, i sottoscrittori di holding, organizzati spesso in società di capitali. Inoltre, l'investimento deve essere mantenuto per almeno tre anni, ma dato l'elevato rischio di mortalità delle startup questo potrebbe scoraggiare molti investitori, per tale ragione hanno spinto affinché il Governo riducesse questo periodo di un anno, ma la richiesta non è stata accolta.

3.3.8 Fondo per il trasferimento tecnologico (Fondazione Enea Tech)

Per sostenere l'innovazione e la ripresa economia, il Ministero dello Sviluppo Economico è intervenuto attraverso l'istituzione di un fondo, con una dotazione di 12 milioni di euro di spesa per il 2020, disciplinato dall'art.42 del "Decreto Rilancio". Tramite queste risorse

il legislatore vuole sostenere il trasferimento tecnologico, ossia la trasmissione di competenze, metodi, processi, conoscenze, tecnologie e risultati di ricerche, ed incentivare le collaborazioni tra soggetti pubblici e privati. Per realizzare gli interventi previsti, il Ministero si avvale di Enea, l’Agenzia nazionale per le nuove tecnologie, l’energia e lo sviluppo sostenibile, in particolare è stata istituita Enea Tech, la prima fondazione che realizza le iniziative del Fondo, con l’obiettivo di promuovere gli investimenti in innovazione e Ricerca e Sviluppo nelle imprese del territorio italiano, con particolare attenzione alle startup e Pmi innovative. Le iniziative di Enea Tech sono volte a sostenere soprattutto le fasi di pre-mercato e a permettere alla nuova startup di avere successo anche nelle fasi successive, dove potrà accedere ad altri strumenti agevolativi, come ad esempio, quelli offerti dal Fondo Nazionale Innovazione. I settori che saranno interessati dagli investimenti saranno il settore *healthcare, information technology, green economy e deep tech*. La Fondazione interviene direttamente nel capitale di rischio o di debito delle imprese verso le quali gli investimenti sono rivolti, attraverso prestiti convertibili e strumenti finanziari di partecipazione, contratti e grant contenenti opzioni convertibili. Inoltre, il decreto del 4 dicembre del ministero dello Sviluppo Economico, pubblicato in Gazzetta Ufficiale il 9 gennaio 2021, che disciplina in maniera più specifica il Fondo per il trasferimento tecnologico, stabilisce che la Fondazione potrà effettuare interventi come investitore unico, sia *“in coordinamento o coinvestimento con imprese, fondi istituzionali o privati, organismi e enti pubblici, inclusi quelli territoriali, nonché attraverso l’utilizzo di risorse dell’Unione europea”*.

I beneficiari del fondo saranno principalmente spin-off e spin-out universitari non quotati, caratterizzati da un elevato potenziale di crescita, e startup e Pmi innovative costituite da non più di 60 mesi, che operano in settori di interesse strategico per l’economia nazionale e che non sono sottoposte a procedure concorsuali con finalità liquidatorie. Le risorse saranno erogate, per ciascuna impresa, in misura non inferiore a 100.000 euro e non superiore a 15 milioni di euro e sempre nei limiti previsti dal regolamento *“de minimis”*. Il trasferimento tecnologico, quando l’accesso alle risorse scientifiche e tecnologiche viene garantito ad un numero più ampio di soggetti che possono sviluppare ulteriormente, da avvio a processi di Open Innovation.

3.3.9 Legge di Bilancio 2021

La legge di bilancio 2021 è intervenuta per modificare, rifinanziare, prorogare ed istituire nuove misure per il sostegno delle imprese, dato il prolungamento della pandemia.

Innanzitutto, è intervenuta per modificare la normativa relativa alla “Nuova Sabatini”, l’agevolazione introdotta dal Ministero dello Sviluppo Economico per facilitare l’accesso al credito delle imprese italiane. Nello specifico, lo strumento consiste nella concessione, da parte di intermediari finanziari, di finanziamenti agevolati alle micro e piccole medie imprese⁷³, per l’acquisto di beni strumentali nuovi ad uso produttivo, classificati tra le immobilizzazioni materiali nelle voci “impianti e macchinari”, “attrezzature industriali e commerciali” e “altri beni”⁷⁴, e nell’erogazione di un contributo da parte del Mise, determinato sulla base degli interessi calcolati sul finanziamento, ad un tasso d’interesse annuo pari al 2,75% per gli investimenti ordinari e al 3,575% per gli investimenti in tecnologie digitali e in sistemi di tracciamento e pesatura dei rifiuti. Inoltre, il finanziamento può essere coperto, fino all’80%, dal Fondo di garanzia per le piccole e medie imprese. Il finanziamento non deve avere una durata superiore a cinque anni, deve essere di un importo compreso tra i 20.000 e i 4.000.000 euro e deve essere utilizzato esclusivamente per gli investimenti ammessi. La Legge di Bilancio è intervenuta modificando le modalità di erogazione, infatti era previsto che l’agevolazione venisse ripartita in sei annualità ed era possibile l’erogazione in un’unica soluzione solo per i finanziamenti di importo inferiore ai 200.000 euro, questo limite è stato eliminato dando la possibilità a tutte le Pmi beneficiare di ricevere il contributo statale in un’unica soluzione, indipendentemente dall’importo, senza dover attendere sei anni per incassarlo. Per promuovere la costituzione di startup e Pmi innovative la Legge di Bilancio 2021 è intervenuta istituendo dei fondi, come ad esempio il “Fondo a sostegno dell’impresa al femminile”, con una dotazione di 20 milioni per il 2021 e 2022, volto a sostenere l’imprenditoria femminile, sono stati destinati 20 milioni per il “Fondo Pmi Creative” con l’obiettivo di sostenere lo sviluppo delle imprese del settore creativo⁷⁵, è stato istituito il “Fondo per lo sviluppo e la coesione” che sostiene le iniziative economiche nelle “Zone

⁷³ Sono escluse le micro e piccole medie imprese che esercitano attività finanziarie ed assicurative o attività connesse all’esportazione e per gli interventi subordinati all’impiego preferenziale di prodotti interni rispetto ai prodotti di importazione.

⁷⁴ Non rientrano le spese relative a terreni e fabbricati, relative a beni usati o rigenerati, nonché riferibili a “immobilizzazioni in corso e acconti”.

⁷⁵ Il settore creativo comprende tutte le attività dirette allo sviluppo, alla creazione, alla produzione, alla diffusione e alla conservazione dei beni e servizi che costituiscono espressioni culturali, artistiche o altre espressioni creative e, in particolare, quelle relative all’architettura, agli archivi, alle biblioteche, ai musei, all’artigianato artistico, all’audiovisivo, compresi il cinema, la televisione e i contenuti multimediali, al software, ai videogiochi, al patrimonio culturale materiale e immateriale, al design, ai festival, alla musica, alla letteratura, alle arti dello spettacolo, all’editoria, alla radio, alle arti visive, alla comunicazione e alla pubblicità.

economiche speciali”⁷⁶, è stato introdotto un fondo per incentivare gli investimenti nelle startup e nelle Pmi del settore aeronautico e della green economy, è stato previsto un incremento di 100 milioni di euro annui, per il decennio compreso tra il 2025 e il 2035, il Fondo per la Crescita Sostenibile. Per incentivare la costituzione di startup innovative da parte di soggetti stranieri, è stato facilitato il ricongiungimento familiare, riconoscendo il permesso di soggiorno ai familiari di coloro che richiedono il visto previsto dal programma Italia Startup Visa.

La Legge di Bilancio 2021 è intervenuta anche per eliminare qualsiasi differenza nel trattamento fiscale degli Organismi di investimento collettivo del risparmio (OICR) dei Paesi appartenenti all’Unione Europea o che hanno aderito all’Accordo dello spazio economico europeo, rispetto a quelli nazionali, prevedendo l’esclusione impositiva delle plusvalenze, minusvalenze e dividendi, realizzati a partire dal 1° gennaio 2021 a fronte della cessione a titolo oneroso di partecipazioni qualificate. Prima di tale modifica, i dividendi scontavano una ritenuta del 26%, mentre le plusvalenze erano soggette a imposta sostitutiva del 26%.

La Legge di Bilancio è intervenuta con l’obiettivo di rafforzare la patrimonializzazione delle Pmi, prorogando fino al 31 dicembre 2021, l’agevolazione che consente di beneficiare di un credito d’imposta pari al 50% delle spese di consulenza sostenute nel caso di quotazione in un mercato regolamentato o in sistemi multilaterali di negoziazione di uno Stato membro dell’Unione Europea, per un importo massimo di 500.000 euro.

3.3.10 Voucher 3L – Investire in Innovazione

Il 15 giugno 2020 è stato avviato il termine per richiedere il “Voucher 3L – Investire in Innovazione”, l’agevolazione prevista dal Ministero dello Sviluppo Economico e gestita da Invitalia, già prevista dal “Decreto Crescita”⁷⁷, che con una dotazione di 19,5 milioni di euro per il triennio 2019-2021 sostiene le startup innovative negli acquisti di servizi di consulenza per la brevettazione. Nello specifico, vengono rilasciati, non più di 9 voucher per ciascuna startup innovativa, per i servizi di verifica della brevettabilità dell’invenzione, stesura della domanda di brevetto e di deposito presso l’Ufficio italiano brevetti e marchi e deposito all’estero di una domanda che rivendica la priorità di una precedente domanda nazionale di brevetto. Questi servizi dovranno essere erogati da consulenti in proprietà industriale o avvocati, iscritti negli appositi elenchi. Anche in

⁷⁶ Calabria, Campania, Sicilia, Basilicata e Puglia.

⁷⁷ Decreto-legge n.34 del 2019.

questo caso, l'erogazione delle risorse avviene nel rispetto di quanto stabilito dal regolamento UE n.1407/2013 sugli aiuti "*de minimis*".

In conclusione, le autorità politiche italiane, anche se non immediatamente, sono intervenute per sostenere le startup e le Pmi innovative con molteplici mezzi. Ora, è necessario sviluppare degli strumenti per accelerare la fase di recupero e favorire l'ecosistema dell'innovazione, riducendo il divario rispetto agli altri Stati europei.

Dopo aver presentato le principali politiche adottate dall'Unione Europea e dal Governo italiano, nel capitolo successivo verranno studiati due casi, "Isinnova" e "Sprayforlife", analizzando gli incentivi di cui hanno beneficiato per lo sviluppo dell'idea e approfondendo il loro modello di business.

IV. I CASI “ISINNOVA” E “SPRAY FOR LIFE”

Questo capitolo approfondirà l’esperienza di due imprese, “Isinnova” e “Spray for life”, due realtà che, in maniera differente, hanno risposto alle nuove esigenze del mercato sorte con la pandemia, dando un contributo importante all’emergenza sanitaria.

L’obiettivo è di evidenziare, tramite l’analisi di questi due casi, l’importanza dell’innovazione durante la crisi e il ruolo fondamentale che queste imprese altamente innovative hanno ricoperto nella lotta contro la pandemia.

Il primo caso presentato è quello di “Isinnova”, l’impresa fondata da Cristian Fracassi nel 2014 a Brescia. Nonostante siano già trascorsi i 5 anni previsti per beneficiare delle agevolazioni riservate alle startup innovative e quindi non sia più iscritta tra queste, “Isinnova” è un esempio di come l’innovazione, la digitalizzazione e l’Open Innovation abbiano ricoperto un ruolo fondamentale in risposta all’emergenza sanitaria. “Isinnova” può essere definita come una sorta di incubatore, in quanto si occupa di concretizzare le idee dei suoi clienti. Grazie alla sua forte componente innovativa e la specializzazione del team, “Isinnova” ha fornito, in un momento di estrema difficoltà per le strutture ospedaliere, un dispositivo fondamentale per salvare vite umane, raggiungendo un successo a livello mondiale. Per conoscere più da vicino la realtà di “Isinnova” e approfondire meglio la nascita e lo sviluppo dell’idea, il giorno 25 maggio 2021 è stata realizzata un’intervista a Cristian Fracassi, CEO e fondatore di “Isinnova”. Cristian Fracassi è un ingegnere Edile e Architetto, ha conseguito un dottorato in Ingegneria dei materiali e un Master in Economia e sviluppo dell’idea di business. Nel 2020, il Presidente della Repubblica Sergio Mattarella gli ha riconosciuto il titolo di Cavaliere al merito della Repubblica per essersi distinto nel servizio alla comunità durante la pandemia da Coronavirus. È stata svolta un’intervista semi-strutturata, con un paio di domande sulla nascita e sullo sviluppo dell’idea, altre per conoscere meglio le attività svolte dall’impresa ed i risultati conseguiti grazie all’introduzione di questo nuovo progetto ed infine, per comprendere l’efficacia degli strumenti introdotti dal Governo italiano, è stato chiesto di giudicare, in base all’esperienza di “Isinnova”, l’intervento delle autorità politiche a sostegno dell’innovazione durante la crisi. Le informazioni raccolte tramite l’intervista sono state integrate con i dati economico-finanziari disponibili ed è stata svolta un’analisi degli indici di bilancio del 2019, per comprendere

la situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'impresa prima dello sviluppo del progetto.

Il secondo caso analizzato è “Spray for life s.r.l.”, un esempio di come molti imprenditori sono stati costretti a reinventarsi e ad individuare nuove soluzioni per far fronte alla crisi. “Spray for life s.r.l.” è una startup innovativa, costituita nel 2020, che ha realizzato il primo “Covid detector”, consentendo a numerose imprese e privati di adattarsi alle nuove regole introdotte per limitare la diffusione del virus. Per approfondire il caso, è stata realizzata, il 26 maggio 2021, un'intervista semi-strutturata a David Linguanotto, l'unico socio fondatore rimasto, che prima dello scoppio della pandemia si occupava dell'organizzazione di grandi eventi musicali, artistici e culturali. Con l'introduzione del *lockdown* e delle misure restrittive, i grandi eventi sono stati annullati, di conseguenza David Linguanotto si è trovato costretto a reinventarsi, fondando così “Spray for life”. Durante l'intervista è stato chiesto di raccontare la struttura ed il funzionamento di questa nuova startup, la nascita del progetto, con quali risorse è stato finanziato, quali investimenti sono stati realizzati, per conoscere più da vicino la realtà di “Spray for life”. Come nel caso di “Isinnova”, è stato richiesto di esprimere un giudizio sull'intervento del Governo a sostegno delle startup e dell'ecosistema dell'innovazione durante la pandemia. Non è stato possibile effettuare un'analisi economico-finanziaria, come nel caso di “Isinnova”, in quanto non è ancora disponibile il bilancio del 2020.

In entrambi i casi, grazie alle informazioni raccolte, è stato costruito il Business Model Canvas per evidenziare come queste due imprese siano state in grado di creare valore attraverso l'introduzione di nuove soluzioni innovative. Grazie a queste due interviste è stato possibile comprendere meglio come queste realtà siano state in grado di realizzare in tempi rapidissimi delle soluzioni innovative fondamentali per far fronte all'emergenza sanitaria e come sia importante, soprattutto per la ripresa economica, sostenere queste imprese flessibili e dinamiche per accelerare l'innovazione e la digitalizzazione.

4.1 IL CASO “ISINNOVA”

4.1.1 Descrizione dell'impresa e Business Idea

“Isinnova” è attiva nel settore “Ricerca e Sviluppo sperimentale nel campo delle altre scienze naturali e dell'ingegneria”. Si tratta di una realtà con un approccio al business veloce e propositivo, che combinando intelligenza e tecnica promuove lo sviluppo di

nuove idee. Durante i primi tre anni di vita, “Isinnova” ha raccolto più di 300 idee innovative e circa 40 di queste sono diventate progetti concreti. Si compone di un gruppo di professionisti specializzati che supportano gli imprenditori nell’apportare migliorie nelle proprie imprese e sostengono i privati a concretizzare le loro intuizioni, seguono i progetti fin dalle primissime fasi di evoluzione, individuano le esigenze del cliente, fissano gli obiettivi, determinano il potenziale del prodotto, stabiliscono le fasi necessarie per svilupparlo, organizzano al meglio il processo, per permettere ai clienti di generare valore dalle proprie idee.

Tra i servizi offerti da “Isinnova” rientrano:

- ideazione: dopo aver analizzato il cliente, aver effettuato un sopralluogo presso l’impresa, viene avviato un processo di affiancamento con il personale per comprendere al meglio la realtà, fino a formulare proposte di valore;
- progettazione: “Isinnova” offre servizi volti a comprendere i punti forti di un’idea per migliorare gli aspetti necessari per la produzione;
- analisi e ottimizzazione aziendale: vengono offerti servizi volti a migliorare i flussi aziendali e a garantire l’orientamento dell’intera organizzazione verso il raggiungimento di obiettivi comuni;
- strategie di lancio: in questo caso “Isinnova” propone ai suoi clienti le strategie più efficaci per la distribuzione dei prodotti. Inoltre, sono continuamente aggiornati su bandi, agevolazioni e facilitazioni dedicati al settore dell’innovazione, per individuare nuovi strumenti per il lancio di prodotti;
- brevetti e marchi: “Isinnova” collabora con professionisti abilitati in gestione della tutela della proprietà intellettuale, garantendo ai clienti protezione delle idee, attraverso specifiche strategie brevettuali;
- service e prototipazione: “Isinnova” mette a disposizione uno spazio fisico, dotato di strumenti per la realizzazione di prototipi, come ad esempio, stampanti 3D, frese, laser. Offre la possibilità di produrre un oggetto con le caratteristiche del futuro prodotto finito;
- industrializzazione: grazie alla sua rete di contatti, “Isinnova” offre la possibilità di aiutare i clienti a strutturare l’intera filiera produttiva per la realizzazione del prodotto, ricoprendo un ruolo di mediatore tra i clienti ed i partner industriali.

Situata nella città di Brescia, una delle città maggiormente colpite dal virus soprattutto durante la prima ondata, ha rivestito un ruolo fondamentale durante la pandemia,

sviluppando due importanti progetti: il primo, nato grazie al giornale di Brescia, che conosceva “Isinnova” e l’ha contattata ed informata che con il rapido incremento dei soggetti positivi al virus e il sovraffollamento delle strutture sanitarie, un ospedale vicino, l’ospedale Mellini di Chiari, non aveva sufficienti valvole di raccordo per lo strumento di rianimazione necessario per intubare i pazienti, e le imprese che le producevano non erano in grado di soddisfare l’improvvisa crescita della domanda. Infatti, queste valvole sono progettate per essere utilizzate per un massimo di 8 ore, e in quell’ospedale erano circa 120 i pazienti ricoverati in terapia intensiva che necessitavano di questo strumento e c’erano solamente una ventina di valvole a disposizione. Cristian Fracassi e i suoi collaboratori, hanno avuto l’occasione di visitare l’ospedale per vedere come funzionassero queste valvole, e subito dopo hanno iniziato la progettazione e in circa 3 ore hanno realizzato un prototipo con la stampante 3D presente nei loro uffici. Nonostante a primo impatto la valvola possa sembrare un semplice pezzo di plastica, la progettazione ha riscontrato alcune complessità, in quanto il foro che permette il passaggio dell’ossigeno ha un diametro inferiore ad un millimetro.

Il giorno seguente è stato consegnato il prototipo ad un medico che l’ha testato e ne ha confermato l’efficacia, richiedendone ulteriori pezzi. “Isinnova” dispone di 6 stampanti 3D, ognuna delle quali impiega un’ora per stampare, per tale ragione hanno collaborato anche con Lonati, un’altra impresa locale dotata di stampanti 3D. Nell’arco di un paio di giorni sono state consegnate all’ospedale circa un centinaio di valvole.

Questo è stato il punto di partenza per la realizzazione del secondo progetto di “Isinnova”: la trasformazione di una maschera da snorkeling, già presente sul mercato, in una maschera ventilata per gli ospedali. Partendo dall’idea del Dottor Renato Favero, ex primario dell’Ospedale di Gardone Val Trompia, che viene a conoscenza del primo progetto di “Isinnova” tramite un articolo di giornale, è nata “Easy Covid”, utilizzando una maschera da snorkeling e realizzando un raccordo che collega la maschera all’erogatore di ossigeno, permettendo così la respirazione dei pazienti Covid. Si compone di un raccordo primario, chiamato “valvola Charlotte” e un raccordo secondario, denominato “valvola Dave”. Attraverso la via d’ingresso l’ossigeno entra nella maschera, mentre attraverso la via d’uscita avviene il passaggio del materiale di espirazione. Il progetto ha coinvolto ingegneri e sviluppatori della nota azienda Decathlon, produttrice della maschera da snorkelling, che si è resa disponibile a collaborare e a condividere il progetto e l’esperienza del proprio team e a donare 100 mila maschere in tutto il mondo. In riferimento a Decathlon, Cristian Fracassi ha sottolineato

l'importante contributo che è stato dato, affermando che nonostante sia una multinazionale si è comportata come una piccola impresa in termini di disponibilità, infatti, solitamente per ricevere i file da un'importante azienda è necessario un permesso oppure per ottenere supporto o la fornitura dei pezzi spesso trascorrono mesi, invece Decathlon in giornata ha fornito tutto il materiale di cui "Isinnova" necessitava.

Il successo di questo progetto e la sua condivisione in tutto il mondo sono dovuti al fatto che le valvole sono realizzate attraverso stampanti 3D; la produzione, quindi, risulta essere facile e veloce. In pochissimo tempo, le richieste sono giunte da tutta Italia e non solo, sono state distribuite anche in Tunisia, Filippine, Regno Unito, Marocco, Polonia, Stati Uniti e molti altri Paesi in tutto il mondo.

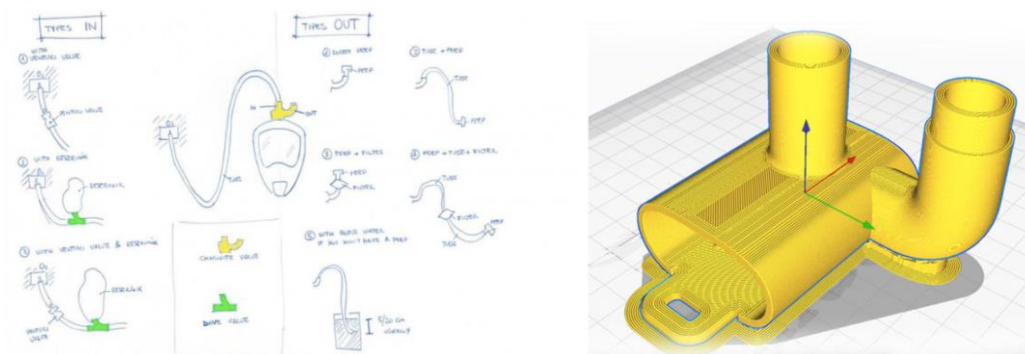
Il brevetto, per contribuire alla lotta contro la pandemia, è stato reso disponibile gratuitamente, e nel sito di "Isinnova" è possibile scaricare il modello della valvola.

Durante l'intervista è stato chiesto al CEO, in base all'esperienza di "Isinnova", di giudicare l'intervento del Governo italiano a sostegno dell'innovazione durante il periodo di crisi. "Isinnova" nella realizzazione del progetto non ha beneficiato di nessuna agevolazione, hanno provato ad accedere ad un bando ma non sono stati accettati. Anzi, secondo il parere di Cristian Fracassi, il Governo italiano più che ad incentivare il progetto ha cercato di rallentarlo, infatti sono arrivate due richieste da parte del Ministero della Salute di eliminare il progetto in quanto stavano sponsorizzando un sistema di cura "non certificato e non validato".

Il successo a livello internazionale è stato raggiunto anche grazie alla collaborazione con molte imprese che sono intervenute per sostenere "Isinnova" e per rendere il progetto il più grande possibile, mentre a livello governativo, nonostante il forte contributo che questi dispositivi hanno dato all'emergenza sanitaria, non c'è stato il minimo impegno su questo progetto. In altri progetti, come ad esempio l'applicazione mobile gratuita Immuni⁷⁸, il sostegno del Governo è stato fondamentale per lo sviluppo e la diffusione.

⁷⁸ Si tratta di un'applicazione promossa dal Ministero della Salute e realizzata dalla Bending Spoons, per aiutare il monitoraggio e il contenimento della pandemia da Covid-19 in Italia, attraverso il tracciamento dei contatti.

Figura 1. La maschera “Easy Covid”, la valvola “Charlotte” e la “valvola Dave”



Fonte: www.isinnova.it

4.1.2 Mission e Vision

Alla domanda “qual è la mission di Isinnova?”, Cristian Fracassi ha risposto: “divertirsi, adoriamo le sfide e provare a trovare soluzioni alternative dove gli altri non le vedono”. L’obiettivo di “Isinnova” è, quindi, quello di individuare nuove soluzioni innovative in qualsiasi ambito, infatti come affermato dal CEO dell’impresa, l’innovazione può essere realizzata in qualsiasi settore. Innovare per “Isinnova” significa generare maggior benessere rispetto a quello che esiste oggi. In questo contesto di crisi, secondo Fracassi, il saper innovare è fondamentale, infatti gran parte delle invenzioni e delle idee nascono proprio in momenti di difficoltà, tant’è che le migliori innovazioni sono nate dopo le guerre mondiali, perché il dover ricostruire tutto velocemente e il doversi rimettere in gioco obbligano a dover fare un salto più lontano rispetto al tradizionale. Durante il periodo Covid c’è stata un’accelerazione dell’innovazione, è possibile notarlo dal numero di brevetti depositati quest’anno, il deposito medio è cresciuto notevolmente, questo perché con la crisi nascono nuove idee.

La *vision* di “Isinnova” può essere descritta come la volontà di creare valore, non solo economico, in qualsiasi ambito, commerciale, sportivo, ambientale, privato, familiare. L’obiettivo è di insegnare l’innovazione a qualsiasi persona, non solo agli adulti, infatti per quest’anno “Isinnova” intende avviare degli eventi e dei Grest, organizzati in collaborazione con gli oratori parrocchiali, per avvicinare i bambini al concetto di innovazione.

4.1.3 Il mercato e lo scenario competitivo

“Isinnova” è attiva nel settore della Ricerca e Sviluppo, offrendo servizi di supporto nella realizzazione di nuove soluzioni innovative. Rispetto agli altri Paesi europei, l’Italia presenta dei ritardi, per tale ragione questo periodo può essere sfruttato per promuovere questo settore e ridurre il divario.

Le valvole e le maschere sono state distribuite non solo negli ospedali italiani, ma in tutto il mondo. Sono state realizzate circa 186 mila maschere, 15.000 distribuite in Italia, 30.000 in Francia, più di 40.000 in Brasile. Inoltre, grazie alla condivisione del file online, risultano essere circa 26.000 le imprese che hanno iniziato a stampare le valvole per gli ospedali di tutto il mondo.

Tra i competitors di “Isinnova” rientrano tutte quelle imprese che offrono i medesimi servizi connessi alla ricerca e sviluppo. Nello specifico, per l’analisi della concorrenza e il successivo confronto degli indicatori di bilancio, sono state considerate le tre seguenti imprese bresciane che svolgono attività rientranti nello stesso Codice Ateco, ovvero “Ricerca e sviluppo sperimentale nel campo delle altre scienze naturali e dell’ingegneria”:

- Esion s.r.l.: situata in provincia di Brescia, tra le quattro imprese considerate è quella attiva da più anni, infatti la sua costituzione risale al 2005. Si occupa della realizzazione di tecnologie innovative per l’abbattimento di rumori e vibrazioni. Dopo anni che l’impresa chiudeva il bilancio con una perdita d’esercizio (dal 2012), nel 2020 ha realizzato un utile, incrementando i ricavi rispetto l’anno precedente;
- R&di manufacturing s.r.l.: fondata nel 2017, è iscritta nella Sezione speciale del Registro delle Imprese delle startup innovative. L’obiettivo dell’impresa è quello di realizzare un laboratorio dotato di macchinari per la produzione additiva e di uno staff specializzato, offrendo la possibilità ai clienti di sperimentare la tecnologia additiva e acquisire le competenze necessarie per la progettazione. Sia nel 2018 che nel 2019 l’impresa ha chiuso gli esercizi in perdita, non realizzando ricavi;
- Advanced processing s.r.l.: fondata nel 2019, l’impresa è iscritta tra le startup innovative e si occupa della realizzazione di piattaforme online, applicazioni mobili e altri strumenti web in generale. L’impresa ha concluso il suo primo esercizio in perdita.

Durante questo periodo di crisi, “Isinnova” si è distinta dai concorrenti grazie alla progettazione delle maschere e delle valvole, che le hanno consentito di acquisire un notevole successo a livello internazionale.

4.1.4 Analisi SWOT, Customer Value proposition e Business Model Canvas

L’**analisi SWOT** è uno strumento di pianificazione strategica che consente alle organizzazioni o agli individui di valutare i punti di forza (*Strengths*), le debolezze (*Weaknesses*), le opportunità (*Opportunities*) e le minacce (*Threats*) ogni volta che deve essere presa una decisione per il raggiungimento di un obiettivo. I punti di forza e di debolezza si riferiscono a fattori interni all’impresa, mentre le opportunità e le minacce vengono individuate attraverso l’analisi dell’ambiente esterno all’organizzazione.

Nel caso di “Isinnova”, possono essere individuati come punti di forza la facilità e la velocità di produzione delle valvole, che hanno soddisfatto immediatamente le esigenze degli ospedali ed hanno contribuito a salvare vite umane. Tra i punti di debolezza viene individuato il fatto che con il calo dei contagi da Covid-19, la diffusione graduale dei vaccini e la riduzione delle vittime, anche gli ospedali e le terapie intensive sono ritornate ad operare a normale regime, non necessitando più delle valvole o delle maschere. Alcuni ospedali hanno smesso di utilizzare questi strumenti, mentre in altri sono ancora in uso. Questo punto di debolezza può essere trasformato in un punto di partenza per la realizzazione di un nuovo progetto. Infatti, attualmente “Isinnova” è impegnata nella progettazione di una maschera più performante, dato che la precedente nasce per gli appassionati di snorkelling, quindi, ha dei difetti (ad esempio, legati alla visiera o dispone del galleggiante che non ha nessun utilizzo in ambito medico). Inoltre, sarà disponibile ad un prezzo molto più vantaggioso rispetto a quelle presenti nei sistemi tradizionali (il cui prezzo varia dai 300 ai 2.000 euro).

Considerando i fattori esterni, la realizzazione di questi strumenti ha permesso ad “Isinnova” di acquisire notorietà anche all’estero, incrementando la rete di relazioni e di clienti. Ha avuto in questo modo l’opportunità di venire a contatto con nuove persone e nuove idee, incrementando il numero di progetti che intende avviare in futuro.

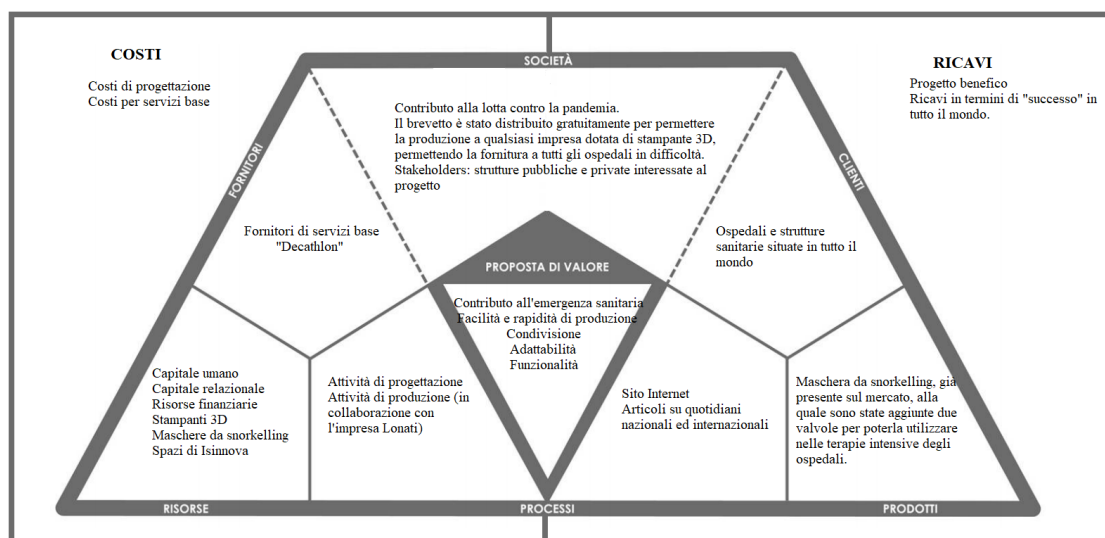
In relazione alle minacce, la facilità di produzione consente ai competitors di replicare con facilità il progetto. In contraddizione a ciò, “Isinnova” ha deciso di rendere il brevetto

gratuito e a disposizione di tutti, dato il contesto storico e l'urgente necessità di questi mezzi.

La **proposta di valore** è data dall'insieme dei vantaggi che il nuovo prodotto assume. In riferimento a "Easy Covid", la maschera da snorkeling modificata per essere utilizzata negli ospedali, la proposta di valore può essere descritta con i seguenti aggettivi:

- facilità e rapidità: la produzione richiede esclusivamente la disponibilità di una stampante 3D, per tale ragione possono essere realizzate in maniere veloce e senza difficoltà;
- funzionalità: questo strumento ha consentito di fornire assistenza ai pazienti Covid, in un momento in cui gli ospedali si trovavano in estrema difficoltà, contribuendo a salvare vite umane;
- condivisione: alla realizzazione del progetto hanno collaborato più soggetti. L'idea nasce dall'ex primario Renato Favaro che ha contattato "Isinnova" per la progettazione, mentre le maschere sono state offerte dalla multinazionale Decathlon. Questo evidenzia come la condivisione di risorse tra diverse entità e le strategie di Open Innovation possono avere un ruolo fondamentale nello sviluppo di nuove soluzioni innovative;
- adattabilità: "Isinnova" con questo dispositivo è riuscita a dare un contributo enorme all'emergenza sanitaria adattando uno strumento ad una nuova funzione. Mai si sarebbe pensato che una maschera da snorkelling sarebbe diventata un respiratore utilizzato nelle terapie intensive degli ospedali.

Business Model Canvas



PROPOSTA DI VALORE

Con la progettazione delle valvole e della maschera "Easy Covid", l'impresa è stata in grado di contribuire alla lotta contro la pandemia. Ha individuato una nuova esigenza di mercato e grazie all'intuizione e alla specializzazione del proprio personale ha realizzato un prodotto fondamentale per i pazienti infetti da Covid-19, la cui facilità e velocità di produzione ha consentito di rispondere all'urgente necessità degli ospedali.

FORNITORI

Oltre ai fornitori di servizi base, impiegati continuamente nelle attività svolte da Isinnova (come, ad esempio, i fornitori di energia elettrica o i fornitori di materie prime), per la realizzazione del prodotto è stato fondamentale il contributo di Decathlon nella fornitura delle maschere da snorkelling. Si è trattato principalmente di articoli non critici, già presenti sul mercato, e caratterizzati da alta reperibilità e bassa criticità. Inoltre, per la miglior riuscita del progetto, hanno collaborato, oltre che il personale specializzato di Isinnova, anche il team di Decathlon. Per testare l'efficacia delle valvole è stato necessario ricorrere ad un medico. Il prodotto è stato il risultato della condivisione di competenze ed esperienze di più soggetti.

RISORSE

Per la realizzazione del prodotto sono state impiegate risorse intangibili, principalmente si è fatto ricorso al capitale umano, in quanto è stato necessario condividere le capacità, l'istruzione e le esperienze dei diversi soggetti coinvolti nella progettazione, e capitale relazionale, per comprendere al meglio come poter realizzare questi dispositivi. Il team di "Isinnova" è composto da altri otto soggetti specializzati, oltre al CEO, altamente qualificati e dotati di un elevato *know-how*.

Per la concretizzazione del progetto sono state impiegate risorse finanziarie, in particolare, "Isinnova" ha apportato mezzi propri senza ottenere nessuna agevolazione da parte del Governo. In riferimento alle risorse tangibili sono state utilizzate le stampanti 3D per la produzione, le maschere da snorkelling fornite da Decathlon e gli spazi di "Isinnova".

PROCESSI

I principali processi interni svolti sono legati principalmente ad attività di progettazione, per capire come poter adattare le valvole alla maschera e come permettere il passaggio dell'ossigeno. Data la forte necessità negli ospedali, per accelerare la produzione, si è richiesta la collaborazione di Lonati, un'impresa situata nelle vicinanze di "Isinnova" e dotata di stampanti 3D.

In riferimento ai processi esterni, la comunicazione è avvenuta soprattutto tramite il sito internet dell'impresa ed il successo internazionale è stato acquisito grazie ai media e la stampa che hanno raccontato l'esperienza di "Isinnova".

PRODOTTO

Il prodotto, già descritto in precedenza, che ha consentito ad "Isinnova" di acquisire un successo mondiale, è una maschera da snorkelling, già presente sul mercato, alla quale sono state aggiunte due valvole per poterla utilizzare come respiratore nelle terapie intensive degli ospedali. Inoltre, viene offerto gratuitamente il brevetto, scaricabile dal sito internet di "Isinnova".

CLIENTI

Come sottolineato da Cristian Fracassi nell'intervista, "Isinnova" sostiene progetti e idee innovative in qualsiasi ambito, quindi non è possibile individuare un target specifico di clienti. Si tratta di soggetti che hanno un'idea ed intendono svilupparla, oppure imprenditori che vogliono apportare delle migliorie alle proprie imprese, quindi si

rivolgono ad “Isinnova” per richiedere supporto, potendo contare su spazi e laboratori, che permettono lo sviluppo di prototipi e sulle competenze ed esperienze del team specializzato di “Isinnova”. Nel caso specifico delle valvole e delle maschere, i clienti sono stati soprattutto ospedali e strutture sanitarie situate in tutto il mondo.

SOCIETÀ:

“Isinnova” è stata in grado di dare un enorme contributo alla società durante una fase di estrema difficoltà. In un periodo storico in cui i contagiati dall’epidemia e le vittime crescevano ogni giorno, raggiungendo numeri elevatissimi, e gli ospedali non riuscivano ad offrire cure ai pazienti a causa del sovraffollamento, “Isinnova”, grazie alla sua capacità di innovare, è riuscita, con rapidità, a realizzare un prodotto per contribuire alla lotta contro l’emergenza sanitaria. Inoltre, rendendo il brevetto disponibile gratuitamente, ha permesso alle imprese di tutto il mondo di produrre questi dispositivi, garantendo così la fornitura a tutti gli ospedali che ne necessitavano.

Tra gli stakeholder di “Isinnova”, nel caso specifico delle maschere e delle valvole, possono essere individuate tutte quelle strutture pubbliche o private, che hanno dimostrato un interesse nei confronti dell’impresa e hanno contribuito a rendere il progetto il più grande possibile, diffondendolo ed iniziando a produrlo.

COSTI E RICAVI

Per la produzione dei dispositivi, sono stati sostenuti, principalmente, costi di progettazione e costi legati al funzionamento della stampante 3D.

In riferimento ai ricavi realizzati, si è trattato di un progetto benefico, che per “Isinnova” ha comportato una perdita di circa 80.000 euro, inserita a bilancio come investimento marketing, in quanto ha permesso di ottenere un successo internazionale. Le valvole sono state cedute tutte gratuitamente, sono a conoscenza che qualcuno le ha vendute speculando sul progetto, potevano bloccarli ma, data la situazione di emergenza, hanno preferito non farlo, in quanto meno valvole significava avere meno persone che potevano respirare.

Nonostante la perdita a livello di bilancio, hanno previsto in futuro un ritorno con gli interessi (attualmente non quantificabile), grazie alla visibilità acquisita a livello internazionale. Infatti, se prima del lancio del progetto “Isinnova” collaborava con imprese medio-piccole, nel raggio di 30 chilometri, da quest’anno hanno iniziato a collaborare con le multinazionali.

4.1.5 *Analisi per indici*

Per comprendere la situazione economica, finanziaria e patrimoniale di “Isinnova”, prima del lancio del progetto, è stata effettuata l’analisi per indici sul bilancio del 2019.

Emerge che l’impresa al 31.12.2019 è in equilibrio dal punto di vista patrimoniale e finanziario, anche se nel 2019, rispetto all’anno precedente, si è registrata una diminuzione generale degli indicatori. Dall’analisi dell’attivo dello Stato Patrimoniale emerge che l’indice di elasticità, nonostante sia diminuito rispetto al 2018, resta comunque elevato, evidenziando la capacità di “Isinnova” di adattarsi con facilità ai mutamenti di mercato. Analizzando il passivo, invece, emerge un aumento del Patrimonio Netto nel 2019, dovuto principalmente alla variazione delle “Altre riserve”, di conseguenza si registra un incremento dell’indicatore di autonomia finanziaria.

Dal punto di vista finanziario l’impresa è solvibile, non presenta passività consolidate, è indebitata a lungo termine con il capitale di rischio, infatti dall’indice di copertura emerge che “Isinnova” riesce a coprire con mezzi propri gli investimenti nell’attivo immobilizzato. Si finanziano quasi totalmente con capitale proprio, hanno delle riserve o reinvestono gli utili dell’anno precedente per finanziare i nuovi progetti. Da quest’anno, per alcuni progetti più particolari, verranno raccolte risorse attraverso sistemi di *crowdfunding*. In riferimento agli indici di liquidità, nel 2019 è stato registrato un aumento delle disponibilità liquide ed una riduzione dei debiti a breve, di conseguenza l’impresa è in grado di far fronte ai debiti a breve con disponibilità a breve.

Considerando gli indicatori di redditività, emergono alcune problematiche, in quanto sono diminuiti rispetto al 2018. Dall’analisi del ROS (*Return On Sales*) si evidenzia che l’impresa è efficiente dal punto di vista operativo, in quanto riesce a coprire i costi, gli oneri e la remunerazione per gli azionisti, nonostante l’indicatore sia diminuito rispetto all’esercizio precedente. In riferimento al ROE (*Return On Equity*), l’indicatore che misura la redditività del capitale aziendale, si è registrato un notevole calo rispetto all’anno precedente, dovuto principalmente alla riduzione del ROI (*Return On Investment*) e del Leverage e all’aumento del Patrimonio Netto. Prendendo come riferimento il rendimento medio ponderato dei BOT a 12 mesi del 2019, pari al 0,010%, il ROE di “Isinnova” risulta essere leggermente superiore, evidenziando la convenienza di investire nell’impresa. Inoltre, confrontando questo indicatore con quello dei competitors, il ROE di “Isinnova” risulta essere superiore, infatti sia “Advanced processing s.r.l.” che “R&DI manufacturing s.r.l.” hanno registrato un ROE negativo nel 2019 (rispettivamente -57,23 e -1,30). Anche il ROI ha subito un calo, dovuto alla

riduzione sia del ROS che del ROT (*tasso di rotazione del capitale investito*). Inoltre, questo indicatore risulta essere inferiore al costo del denaro, dato dal rapporto tra oneri finanziari e debiti finanziari totali. Per un miglioramento dell'indice sarebbe opportuno realizzare un incremento dei ricavi di vendita o agire per raggiungere una maggior efficienza sui costi.

Indice	Formula	2019	2018
INDICI PATRIMONIALI			
ANALISI ATTIVO			
Rigidità impieghi (%)	Immobilizzazioni/Totale Impieghi	26,06%	18,05%
Elasticità impieghi (%)	Attivo Circolate/Totale impieghi	66,39%	74,08%
Indice di elasticità globale	Attivo Circolate/Totale Immobilizzazioni	2,55	4,11
ANALISI PASSIVO			
Indice di autonomia finanziaria (%)	Capitale proprio/(Totale debiti + Capitale proprio)	91,53%	65,09%
Indice di dipendenza finanziaria (%)	Totale debiti/(Totale debiti + Capitale proprio)	8,47%	34,91%
Rapporto tra capitale di terzi e capitale proprio (%)	Totale debiti/Capitale proprio	9%	54%
Incidenza debiti a breve	Debiti a breve/Totale debiti	1,00	1,00
Indice di indipendenza finanziaria	Patrimonio netto/Totale attività	0,91	0,65
Grado di indipendenza da terzi	Patrimonio netto/Totale debiti	10,80	1,86
INDICI FINANZIARI			
INDICI DI COPERTURA			
Rapporto di indebitamento	Totale attività/Patrimonio netto	1,09	1,54
Indice di autocopertura delle immobilizzazioni	Capitale proprio/Totale Immobilizzazioni	3,51	3,61
Indice di struttura primario	Patrimonio netto / Totale Immobilizzazioni	3,51	3,61
Indice di struttura secondario	(Patrimonio netto + Debiti m1) / Totale Immobilizzazioni	3,51	3,61
INDICI DI LIQUIDITA' E SOLVIBILITA'			
Indice di disponibilità (current ratio)	Attivo circolante/Debiti a breve	7,85	2,12
Indice di liquidità (quick ratio)	(Attivo circolante - Rimanenze) / Debiti a breve	7,85	2,12
Indice di indebitamento a breve	(Debiti a breve)/(Debiti a breve + Debiti a oltre)	1,00	1,00
Oneri finanziari su fatturato	Oneri finanziari/(Ricavi + Altri Ricavi e Proventi)	0,01	0,00
INDICI DELLA GESTIONE CORRENTE			
Rotaz. cap. investito (volte) (ROT)	Ricavi/Totale attività	0,44	1,00
Rotaz. cap. cir. lordo (volte)	Ricavi/Attivo Circolante	0,66	1,35
INDICI DI REDDITIVITA'			
EBITDA	Risultato operativo + Ammortamenti e Svalutazioni	78326,00	204101,00
EBITDA/Vendite	(Risultato operativo + Amm. e svalutazioni)/(Ricavi delle vendite + altri ricavi e proventi)	0,15	0,32
Redditività del capitale investito (ROI)	Risultato operativo/Totale Attivo	0,0046	0,38
Costo del denaro	Oneri finanziari/Debiti finanziari totali	0,03344	0,0015
Redditività del totale attivo (ROA)	(Risultato operativo)/(Totale Attività)	0,0046	0,38
Redditività delle vendite (ROS)	(Risultato operativo)/(Ricavi delle vendite + altri ricavi e proventi)	0,01	0,29
Redditività del capitale proprio (ROE)	Utile netto / Patrimonio netto	0,0022	0,56
Incidenza della gestione non caratteristica	Utile netto/Risultato operativo	0,43	0,94
Leverage	Totale impieghi/Capitale proprio	1,09	1,54
INDICI DI PRODUTTIVITA'			
Dipendenti		1,00	0
Ricavi pro-capite	(Ricavi + altri ricavi e proventi)/Dipendenti	511065,00	
Valore aggiunto pro-capite	Valore aggiunto/Dipendenti	91098,00	
Costo lavoro per addetto	Totale costi del personale / Dipendenti	12772,00	
Rendimento dipendenti	(Ricavi + altri ricavi e proventi)/Totale costi del personale	40,01	

In cinque anni “Isinnova” ha sempre raddoppiato il fatturato, nel 2020 è stato registrato un incremento del 60%, l’obiettivo per il futuro è quello di continuare a crescere, non solo in termini di fatturato ma anche in termini di persone. È stata inaugurata la seconda sede, hanno in programma di aprirne una terza, l’obiettivo è di ampliare le attività che “Isinnova” sa fare, quest’anno è stata introdotta una nuova attività legata alla formazione per insegnare l’innovazione ai bambini, sviluppando dei Grest tecnologici, organizzando eventi nei musei, dove è possibile osservare e toccare con mano le stampanti 3D o dove vengono spiegati i sistemi di blockchain e molte altre tematiche legate alla digitalizzazione.

4.2 IL CASO “SPRAY FOR LIFE”

4.2.1 *Descrizione dell’impresa e Business Idea*

Come descritto nei capitoli precedenti, con lo scoppio della pandemia si sono diffusi nuovi bisogni. Gli imprenditori hanno cercato di comprendere quali fossero queste nuove esigenze ed hanno cercato di far fronte alla domanda con nuove soluzioni innovative. La diffusione dell’epidemia ha comportato la necessità di imporre delle regole da rispettare per mantenere il distanziamento sociale e per impedire la diffusione del virus. In tutti i luoghi, al chiuso e all’aperto, è stato necessario intervenire per mettere a disposizione nuovi strumenti che consentissero alle persone di misurarsi la temperatura corporea e di igienizzarsi le mani. Per far fronte a queste nuove esigenze, nel Veneziano, a Caorle, è nata, da un gruppo di imprenditori specializzati in tecnologia e innovazioni sanitarie, la startup Sunrise, ispirata ai dispositivi utilizzati a Wuhan, che ha ideato il primo “Covid detector” che consente di misurare la temperatura corporea e di igienizzare mani e scarpe, garantendo la sicurezza nei luoghi in cui è presente. Successivamente, è stata costituita la startup “Spray for life S.r.l.”, con sede a Roma.

L’idea nasce da un’analisi secondo la quale il 90% del tempo viene trascorso in luoghi al chiuso, dove la probabilità di diffusione del virus risulta essere molto più alta rispetto ai luoghi all’aperto. È stata condotta una ricerca su quale poteva essere la richiesta del mercato mondiale, dopodiché, dato che l’unico produttore dei termoscanner era la Cina, ma si trovava in *lockdown* e vi erano difficoltà a livello di comunicazione, grazie all’applicazione WeChat e ad un amico di nazionalità cinese, ma residente in Italia, sono riusciti ad entrare in contatto con la Cina e a ricevere i primi prototipi.

Per garantire la sicurezza dei soggetti, è stato ideato questo sistema, una sorta di colonnina che incorpora tre dispositivi: un termoscanner a infrarossi, che consente di misurare la temperatura corporea dei soggetti ad un metro di distanza e in meno di un secondo. Nel caso in cui venga rilevata una temperatura elevata, viene comunicata con un messaggio video e audio e il soggetto viene immediatamente allontanato. Inoltre, attraverso la scansione del video è in grado di riconoscere i soggetti che non indossano la mascherina. Dopodiché lo strumento si compone di un dispenser contenente gel igienizzante, che si attiva con una fotocellula e consente di disinfettare le mani. Secondo alcuni studi, è emerso che il virus è in grado di sopravvivere anche a terra, per tale ragione “Spray for life” è stato dotato di un terzo dispositivo, un nebulizzatore con fotocellula che consente

di disinfettare anche piedi e calzature. È possibile personalizzare le grafiche esterne del dispositivo per meglio adattarlo ai luoghi nei quali viene situato. Dispone di un'ulteriore tecnologia avanzata, infatti il responsabile della sicurezza del luogo in cui verrà installata la colonnina, in tempo reale, riceverà sullo smartphone la situazione sulle misurazioni delle temperature corporee e verranno segnalate eventuali anomalie, in modo tale da intervenire immediatamente nel prevenire eventuali focolai. Per la realizzazione del prodotto "Spray for life S.r.l." ha collaborato con altre due imprese: la "Stylplex", impresa situata nel padovano che si occupa della lavorazione del plexiglas, del policarbonato, del petg e del pvc ed ha contribuito al disegno e alla progettazione del dispositivo e la "Galilei Engineering", una startup innovativa del padovano, impegnata nella promozione dell'innovazione dei prodotti, processi e servizi, che si occupa della costruzione e del montaggio di "Spray for life".

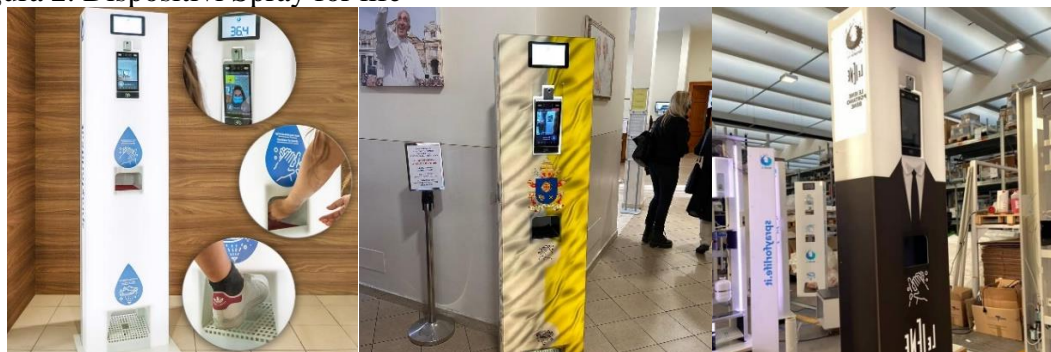
Il primo test pilota massivo del dispositivo è stato effettuato, in accordo con l'amministrazione comunale, lungo le spiagge del litorale di Caorle, dove ad inizio estate 2020 il tema degli afflussi di massa alle spiagge è stato molto dibattuto.

Il dispositivo è stato recensito anche dal Prof. Dott. Giorgio Palù, presidente dell'Agencia Italiana del Farmaco e professore emerito di microbiologia e virologia dell'università di Padova e di Science and Technology Temple University di Philadelphia (USA), che ha attestato l'efficacia e la rapidità nell'azione microbica del sistema.

Inoltre, come disciplinato dalla normativa relativa all'acquisto di dispositivi di sicurezza, installando "Spray for life" si ottiene un credito d'imposta del 60%. Al cliente verrà offerto un servizio completo, dall'analisi del progetto all'assistenza post-vendita. Il team effettuerà un sopralluogo presso l'azienda, successivamente verrà creato e realizzato un progetto personalizzato in base all'immagine e all'attività commerciale del cliente. Si è cercato di soddisfare le esigenze di tutte le categorie di clienti progettando diverse tipologie di dispositivi: ad esempio, è stato creato "Robottino" con un design meno sanitario ma più giocoso per non intimorire i bambini, da collocare nelle scuole, oppure i "Tunnel sanificanti" progettati per i luoghi che prevedono un affollamento di persone, si tratta di strutture dotate di un sistema di rilevamento della temperatura corporea e di un sistema in grado di igienizzare le persone o le merci quando attraversano il tunnel. "Spray for life", in vendita da maggio 2020, è stato installato già in centinaia di scuole, enti pubblici e aziende, diventando un punto di riferimento per la sicurezza e la prevenzione. Hanno adottato questo strumento anche molte realtà importanti come il Vaticano

all'interno dei propri stabili, AS Roma e Lazio Calcio, la Regione Veneto, Mediaset, 15 Università italiane e 45 scuole tra medie e superiori.

Figura 2. Dispositivi Spray for life



Fonte: www.sprayforlife.it

Per la realizzazione del progetto sono stati investiti i risparmi personali dei fondatori, senza ricorrere a capitale di terzi e senza beneficiare di nessuna agevolazione messa a disposizione da parte del Governo italiano. Durante l'intervista è stato richiesto a David Linguanotto come giudica l'intervento delle autorità politiche a sostegno delle startup italiane. Non ha espresso un giudizio positivo, in quanto non è stato ottenuto nessun finanziamento agevolato. In aggiunta, con il "Decreto Cura Italia", sembrava dovesse essere riconosciuta una detrazione d'imposta del 60% per l'acquisto di dispositivi anti-Covid, ma si è riusciti a beneficiare dell'agevolazione solo per un periodo limitato di tempo. Attualmente viene riconosciuto l'8-9% di detrazione.

4.2.2 Mission e Vision

Dopo un'analisi del mercato e dei nuovi bisogni sorti con la pandemia, "Spray for life s.r.l." si è impegnata nella realizzazione di un dispositivo in grado di far fronte a queste nuove esigenze, contribuendo alla prevenzione della diffusione del virus. "Spray for life s.r.l." si è prefissata di raggiungere lo scopo di garantire la massima sicurezza dei soggetti che frequentano i luoghi in cui viene installata la colonnina. Questo obiettivo ha consentito di raggiungere un successo mondiale, grazie alla progettazione dell'unico dispositivo che permette anche l'igienizzazione delle calzature. Non si sono limitati solo al presente, ma è stato studiato un metodo per poter utilizzare queste colonnine anche in futuro, dotandole di un computer compatto al loro interno, che potrà essere utilizzato per diverse funzioni.

Viene data particolare importanza al design per poter soddisfare al meglio le esigenze dei clienti, offrendo la possibilità di personalizzare completamente il dispositivo per poterlo adattare agli ambienti nei quali viene installato.

Per il futuro, “Spray for life s.r.l.” si è prefissata l’obiettivo di rendere il prodotto il più sostenibile possibile, avviando la progettazione di una colonnina ad impatto zero, realizzata sostituendo il ferro e la plastica con materiali totalmente riciclabili.

4.2.3 Il mercato e lo scenario competitivo

I fondatori di “Spray for life” sono stati capaci di rispondere alle nuove esigenze di mercato, introducendo una nuova soluzione innovativa. Il dispositivo è stato distribuito in tutta Italia e in tutto il mondo, i principali Paesi nei quali è stato venduto sono Danimarca, Svezia, Norvegia, Austria, Germania, Spagna, Inghilterra, Francia, Croazia, Bosnia-Erzegovina, India, Canada, Stati Uniti, Oman, Dubai e Svizzera.

Tra i competitors di “Spray for life s.r.l.” possono essere individuate tutte quelle imprese, che per dare un contributo alla lotta contro la pandemia, hanno introdotto nuovi prodotti anti-Covid per far fronte alle richieste del mercato. Tra queste rientrano, ad esempio:

- Rievo: costituita, a Bologna, nel 2018 come Divisione Ricerca e Sviluppo del gruppo Stefanel. Durante la pandemia ha avviato la produzione di dispositivi anti-Covid, tra i quali delle colonnine dotate di un lettore della temperatura a infrarossi, con segnalatore acustico ed ottico, e un dosatore automatico di gel igienizzante;
- Goccia sana: è un progetto nato nel 2020, basato sull’esperienza di Orion/GT, impresa leader nella tecnologia per la Liturgia. Goccia Sana ha avviato la produzione “Made in Italy” di dispenser igienizzanti e di termoscanner per la misurazione della temperatura corporea, da situare in qualsiasi luogo, all’aperto e al chiuso, per prevenire la diffusione del virus. In particolare, è stata progettata una colonnina che combina entrambi gli strumenti.

Sono numerose le imprese che hanno avviato la produzione di questi dispositivi per combattere la diffusione dell’epidemia. “Spray for life s.r.l.” ha saputo distinguersi dalla concorrenza in quanto ha combinato tre dispositivi. Solitamente le colonnine offerte dal mercato sono dotate del termoscanner ad infrarossi e del dispenser per il gel igienizzante, mentre “Spray for life” ha aggiunto un ulteriore strumento per la disinfezione delle scarpe, garantendo una maggiore sicurezza ai soggetti. Inoltre, è completamente

personalizzabile, infatti la copertura frontale è in plexiglass stampabile, ed è totalmente illuminato, quindi visibile anche di sera.

4.2.4 Analisi SWOT, Customer Value proposition e Business Model Canvas

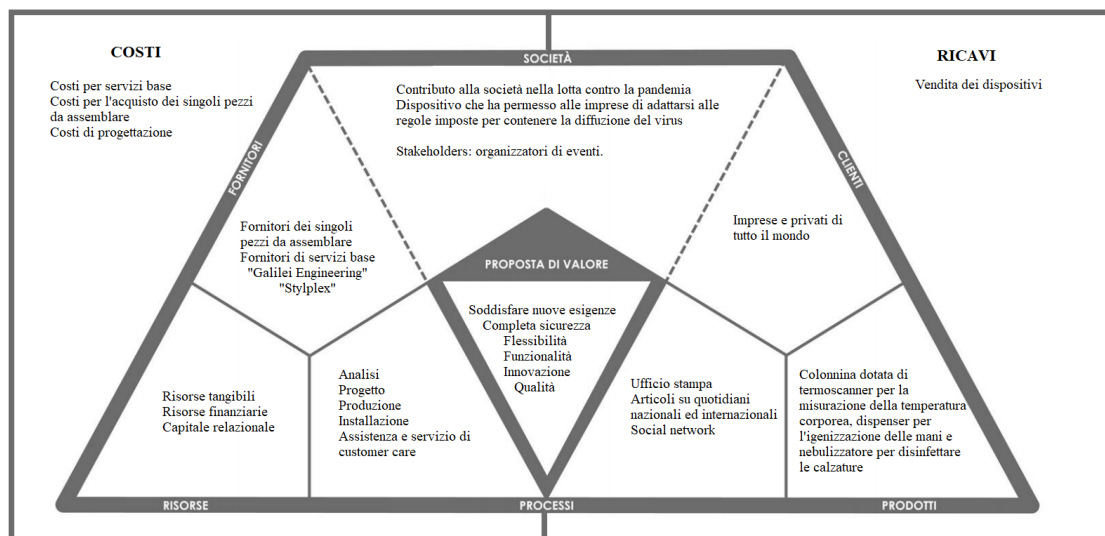
Svolgendo l'**analisi SWOT** del prodotto "Spray for life", viene considerato come punto di forza il fatto che ha saputo rispondere a delle esigenze necessarie per far fronte all'emergenza sanitaria. Inoltre, rispetto alla concorrenza, incorporando anche il dispositivo per disinfettare le calzature, garantisce una maggiore sicurezza per gli ambienti nei quali viene installato. Considerando che prima dello scoppio della pandemia per entrare in qualsiasi luogo non erano presenti dispositivi di questo genere, molto probabilmente quando la maggioranza delle persone sarà vaccinata e avrà sviluppato gli anticorpi, non sarà più necessario l'installazione di questi strumenti. La durata limitata che questo prodotto può avere rappresenta un punto di debolezza. Analizzando i fattori esterni e considerando le molteplici imprese che durante la pandemia hanno avviato la produzione di dispositivi anti-Covid, può essere considerata come minaccia la facilità con la quale questo dispositivo può essere replicato. In riferimento alle opportunità, "Spray for life" è stato il primo Covid detector ad essere progettato e a distinguersi dalla concorrenza, consentendo di raggiungere successo in tutta Italia e all'estero. Inoltre, il punto di debolezza individuato in precedenza potrebbe in futuro essere trasformato in opportunità, spingendo le imprese a continuare a utilizzare questi strumenti per diffondere una maggior igienizzazione. Inoltre, all'interno del dispositivo è già stato installato un "Raspberry", ovvero il computer compatto più piccolo al mondo, quindi, una volta conclusa la pandemia, quando non sarà più necessario misurare la temperatura corporea, verrà installato un display che potrà trasmettere le pubblicità o le informazioni di quell'azienda, oppure potrà essere utilizzato per controllare gli ingressi, o come lettore per i pagamenti con carte di credito.

Per descrivere la **proposta di valore** di "Spray for life" possono essere utilizzati i seguenti aggettivi:

- funzionalità: la colonnina è dotata di dispenser automatici "no-touch" a sensore, sia per evitare il contatto con lo strumento, riducendo così la possibilità di contagio, sia per ridurre gli sprechi di gel igienizzante;

- qualità: la politica aziendale di “Spray for life” si basa su alcuni punti fondamentali, tra i quali l’alta qualità, tecnologia avanzata e servizio efficace alla clientela. Viene valorizzato il “Made in Italy”, che da sempre è sinonimo di alta qualità;
- innovazione e tecnologia: “Spray for life” è stata la prima colonnina a garantire la completa sicurezza dei soggetti, a seguito dell’imposizione delle regole di *social distancing* per ridurre la diffusione del virus. Dotata di dispositivi innovativi, consente il monitoraggio della febbre e la disinfezione di mani e scarpe;
- flessibilità: il prodotto viene personalizzato secondo le esigenze del cliente, prestando attenzione al design e adattando la colonnina a qualsiasi tipologia di contesto;
- affidabilità: grazie alla possibilità di personalizzare il prodotto secondo le proprie preferenze e ai servizi offerti dalla fase di progettazione a quella di post-vendita, al cliente viene garantita massima affidabilità.

Business Model Canvas



PROPOSTA DI VALORE

“Spray for life” ha soddisfatto un nuovo bisogno sorto in conseguenza alle nuove regole introdotte dalle autorità, da rispettare soprattutto nei luoghi al chiuso. Con questo strumento ha permesso alle imprese, e non solo, di garantire la sicurezza dei loro clienti o di qualsiasi persona che si trova negli spazi in cui viene installato questo dispositivo.

Rispetto alla concorrenza, è stato offerto un prodotto che con i tre dispositivi incorporati garantisce una maggior sicurezza.

FORNITORI

Oltre ai fornitori di servizi base (come ad esempio energia elettrica), “Spray for life S.r.l.” si avvale di imprese che forniscono i singoli pezzi per la realizzazione della colonnina, che verranno successivamente assemblati. Si tratta di articoli non critici caratterizzati da alta reperibilità e bassa criticità. Per il futuro, “Spray for life s.r.l.” ha intenzione di incrementare il proprio impegno nell’utilizzo di risorse rinnovabili e riciclabili, in modo tale da ridurre l’impatto che l’impresa ha sull’ambiente.

Nella progettazione del dispositivo ha collaborato con l’impresa “Stylplex”, mentre per l’assemblaggio ed il montaggio dei singoli pezzi si avvale della startup “Galilei Engineering”.

RISORSE

Per la realizzazione del dispositivo sono stati utilizzati gli spazi e le risorse di “Spray for life s.r.l.”. È stato necessario apportare i risparmi dei fondatori, senza ricorrere a finanziamenti esterni. In riferimento alle risorse intangibili, per la realizzazione del prodotto, è stato impiegato soprattutto capitale relazionale, per poterlo adattare meglio alle esigenze dei clienti. Infatti, il team di “Spray for life”, prima della produzione, effettuerà un sopralluogo ed il prodotto verrà personalizzato secondo le richieste del cliente.

PROCESSI

In riferimento ai processi interni per la realizzazione del prodotto, vengono eseguite dal team di “Spray for life” le seguenti fasi:

- analisi: verrà effettuato un sopralluogo presso l’azienda del cliente per osservare al meglio gli spazi e comprendere le esigenze;
- progetto: il dispositivo verrà personalizzato a seconda dell’attività commerciale del cliente, della sua immagine e dei suoi obiettivi;
- produzione: verranno utilizzati macchinari dotati di tecnologie innovative, valorizzando il “Made in Italy” e prestando attenzione alla qualità;
- installazione: il team di “Spray for life” si occuperà dell’installazione e di verificare il funzionamento;

- assistenza e servizio di customer care: viene data particolare attenzione ai servizi di post-vendita per garantire al cliente una massima affidabilità.

In riferimento ai processi esterni, la comunicazione con i clienti avviene tramite l'ufficio stampa, che prima della pandemia si occupava dell'organizzazione degli eventi. Il successo internazionale del dispositivo è stato raggiunto anche grazie alla pubblicazione di articoli su numerosi quotidiani nazionali ed internazionali. "Spray for life" per la comunicazione e la distribuzione del prodotto, ha, inoltre, utilizzato i social network.

PRODOTTO

Il prodotto offerto consiste in una colonnina da situare in qualsiasi spazio, dotata di un sistema di controllo che monitora i soggetti, permette la sanificazione di mani e calzature, rendendo sicuri i luoghi nei quali viene situata. A seconda delle esigenze del cliente, la colonnina verrà personalizzata in maniera differente. "Spray for life" si impegna ad offrire il prodotto con una serie di servizi aggiuntivi volti ad affiancare il cliente dalle fasi di progettazione fino alle fasi di assistenza post-vendita.

CLIENTI

Il prodotto è stato distribuito in tutto il mondo, principalmente ad imprese che hanno installato "Spray for life" per garantire la sicurezza ai propri clienti.

SOCIETÀ

"Spray for life", grazie alla velocità di risposta e alla grande disponibilità dei prodotti a magazzino, ha fornito alle imprese, e non solo, uno strumento per adattarsi alle nuove regole imposte per contenere la diffusione dell'epidemia. Grazie alla combinazione dei tre dispositivi, garantisce ai soggetti una completa sicurezza, dando un contributo fondamentale alla società. Inoltre, per il prossimo futuro, "Spray for life s.r.l." si è posta l'obiettivo di ridurre l'impatto ambientale, sostituendo i materiali che attualmente vengono impiegati per la realizzazione della colonnina con risorse riciclabili.

Tra gli stakeholders di "Spray for life", oltre ai clienti e fornitori, possono essere individuati gli organizzatori di eventi. Infatti, è stato aperto un nuovo canale dedicato agli eventi, in cui "Spray for life" offre la possibilità di noleggiare il dispositivo per tutta la durata dell'evento.

COSTI E RICAVI

I costi sostenuti per la realizzazione del prodotto, oltre ai costi per i servizi base, sono legati principalmente a costi di progettazione, è stato effettuato un investimento iniziale di 200 mila euro. Per la produzione, vengono acquistati i singoli pezzi dai fornitori e vengono assemblati da “Spray for life s.r.l.”.

La principale fonte di ricavi proviene dalla vendita dei dispositivi, il prezzo è circa di 3.000 euro.

4.3 CONCLUSIONI

Grazie alla loro capacità di innovare e di sviluppare nuove idee, “Isinnova” e “Spray for life” hanno saputo rispondere in maniera differente alla crisi, distribuendo dispositivi fondamentali per far fronte all’emergenza sanitaria. Sono l’esempio di come l’innovazione, la flessibilità, l’adattabilità, l’Open Innovation e la digitalizzazione sono state essenziali durante la pandemia per sviluppare rapidamente nuovi progetti e soddisfare le nuove esigenze sorte in questa situazione di crisi. Nonostante il mancato supporto da parte delle autorità politiche, “Isinnova” e “Spray for life” sono riuscite ad acquisire un successo a livello internazionale, aiutando le strutture sanitarie, le imprese e i privati di tutto il mondo. Questi due casi analizzati dovrebbe spingere il Governo italiano ad introdurre ulteriori misure per promuovere ed accelerare l’innovazione delle imprese italiane.

CONCLUSIONI

Lungo la trattazione dell'elaborato si è cercato di evidenziare l'importanza che le startup, imprese costituite da meno di cinque anni, dotate di un business model scalabile e ripetibile, caratterizzate da una forte componente innovativa, hanno acquisito negli ultimi anni in tutti i settori dell'economia. Il fenomeno delle startup si è diffuso in tutto il mondo; in Italia il legislatore è intervenuto per disciplinarle con il Decreto-Legge n.179 del 2012, stabilendo i requisiti specifici che un'impresa deve possedere per essere classificata tra le startup innovative.

Queste realtà nascono da un'idea ma, come ogni progetto imprenditoriale, non tutte hanno successo. Soprattutto nella prima fase, la cosiddetta fase *seed*, sono sottoposte ad un elevato livello di rischio. Per tale ragione, sono state introdotte dal legislatore italiano molteplici agevolazioni: per facilitare la costituzione è stata prevista la possibilità di redigere e modificare l'atto costitutivo mediante firma digitale, senza l'intervento di un notaio, ed è stato introdotto l'esonero dagli adempimenti relativi all'iscrizione presso il Registro delle Imprese. Sono state stabilite delle deroghe alla disciplina societaria e fallimentare, per rendere meno complesso il processo di liquidazione, per consentire all'imprenditore di ripartire con un nuovo progetto in maniera rapida e per tutelare i creditori e i terzi dall'elevato livello di rischio di fallimento. Inoltre, il legislatore ha previsto una particolare disciplina del diritto del lavoro, in deroga a quella ordinaria, e una serie di agevolazioni fiscali, sia per le startup sia per coloro che intendono investire in queste realtà. Per promuovere e incentivare la nascita delle startup sono stati avviati una serie di programmi, come ad esempio "Smart&Start Italia", che prevede l'erogazione di finanziamenti agevolati, o "Italia Startup Visa" e "Italia Startup Hub" che offrono il riconoscimento di particolari visti ai soggetti non residenti in Italia che intendono avviare un'attività nel nostro Paese.

L'elevato livello di rischio dell'investimento rende difficile l'ottenimento di risorse necessarie per continuare l'attività, per tale ragione risulta di fondamentale importanza la ricerca e la scelta del finanziamento più adeguato alle esigenze finanziarie delle startup.

Tra i finanziatori di capitale di rischio sono state individuate tre figure: gli incubatori certificati d'impresa, ovvero società che promuovono e sostengono la nascita e lo sviluppo di startup innovative, i Venture Capitalists e i Business Angels, cioè soggetti che apportano capitali in un'impresa ricevendo in cambio quote di partecipazione al capitale.

Una soluzione alternativa di finanziamento è rappresentata dal *crowdfunding*, che consiste in un gruppo di più soggetti che condividono i loro capitali e decidono di impiegarli per sostenere altri soggetti o organizzazioni. Oppure, una startup può decidere di autofinanziarsi, senza cedere, in cambio di capitali, proprie quote o essere sottoposta a vincoli imposti da Venture Capitalists o Business Angels.

Nel 2020 anche l'ecosistema delle startup e delle Pmi innovative è stato impattato dalla crisi economico-sociale causata dalla pandemia da Covid-19. A livello mondiale sono state adottate misure restrittive e politiche di *social distancing*, in modo tale da fermare il numero di contagi in continua crescita ed evitare il sovraffollamento delle terapie intensive negli ospedali, già in estrema difficoltà. Questa situazione ha avuto di conseguenza un forte impatto sull'economia di tutti i Paesi del mondo, generando una delle peggiori recessioni economiche dal 1870. L'intero pianeta è stato costretto a adattarsi a nuove abitudini per affrontare una crisi sanitaria diversa da qualsiasi altra, che si è evoluta in una crisi economia, umana e sociale.

In particolare, le startup hanno assistito ad un drammatico calo della domanda dei consumatori, una riduzione degli investimenti in Venture Capital e difficoltà nel raccogliere risorse necessarie per continuare l'attività. Il rischio principale è quello che la crisi minacci di ridurre un enorme potenziale di innovazione accumulato negli anni, in cui le startup hanno ricoperto un ruolo fondamentale nel generarlo, destinato a creare valore economico nel prossimo futuro.

Nonostante l'ecosistema delle startup abbia risentito dell'impatto negativo, sono emersi anche elementi positivi, infatti spesso dalla crisi nascono nuove opportunità. Le startup hanno dimostrato di essere in grado di convertire il loro modello di business e aprirsi a nuovi mercati, infatti mentre per le imprese consolidate risulta difficile adattarsi velocemente a nuovi cambiamenti, questo non vale per le startup innovative che non avendo processi strutturati riescono a rispondere in maniera più rapida ai nuovi bisogni. Grazie alle loro caratteristica di essere altamente innovative sono state in grado di far fronte alla crisi, anticipando e sfruttando i cambiamenti. Sono state costituite in tempi rapidi nuove startup che hanno offerto prodotti e servizi necessari per far fronte alla crisi sanitaria ed agevolare le persone che si sono trovate costrette a trascorrere le loro giornate in casa. Si sono quindi dimostrate essenziali nel fronteggiare la crisi sanitaria e sociale, mettendosi a disposizione della comunità. Inoltre, è emerso che nei periodi di crisi le startup coprono un ruolo fondamentale nella creazione di posti lavoro, quando le grandi

imprese sono concentrate sulla riduzione dei dipendenti, le startup assumono nuovo personale e crescono grazie alle opportunità originate in seguito alla recessione.

La pandemia da un lato ha provocato una delle crisi economiche peggiori degli ultimi decenni, ma dall'altro ha stimolato il cambiamento e ha avviato la nascita di un nuovo ecosistema, dove per avere successo le imprese devono dimostrare di essere agili e possedere capacità dinamiche per adattarsi ai nuovi ambienti e riorganizzare in tempi rapidi le proprie risorse.

Durante questo periodo di crisi è stato necessario intervenire con misure sia per sostenere le imprese, cercando di evitare l'incremento del tasso di insolvenza ed il crollo della produttività, sia le famiglie, limitando la contrazione del reddito e dei consumi e sia il sistema bancario, mitigando gli effetti negativi sulla qualità del credito. I rappresentanti politici dei diversi Stati del mondo sono intervenuti con politiche monetarie per stabilizzare i mercati, con politiche fiscali che hanno previsto mezzi di sostegno del reddito delle persone e assistenza sociale per le famiglie, con misure di salute pubblica e di controllo umano, volte a salvaguardare le persone e a limitare la diffusione del virus.

I Governi di tutto il mondo si sono attivati per sostenere le imprese a fronteggiare le difficoltà legate al crollo della domanda e dell'offerta, con misure specifiche rivolte alle startup. È fondamentale che le istituzioni intervengano iniettando capitali, in modo tale da mantenere i posti di lavoro e l'innovazione accumulata nel corso degli anni. Per tale ragione si ritiene che gli strumenti che i governi dovrebbero adottare per sostenere le startup durante la crisi siano quelli di finanziamento azionario, avvantaggiando in questo modo direttamente i fondi di Venture Capital.

La Commissione europea è intervenuta sostenendo i finanziamenti ed il capitale di rischio: nel corso del 2020 sono stati stanziati in totale 226 milioni a sostegno di startup e progetti innovativi, ottenendo risultati promettenti per affrontare la crisi e accelerare la ripresa economica.

Anche il Governo ed il Parlamento italiano nel corso del 2020 hanno stanziato risorse, senza precedenti, per affrontare l'emergenza sanitaria e la crisi economica. L'Italia rispetto ad alcuni Stati Europei presenta dei deficit dal punto di vista innovativo e tecnologico, per tale ragione può cogliere le opportunità che la crisi offre, trovando nuove soluzioni per lo sviluppo del Paese.

Infine, è stata analizzata l'esperienza di due imprese, "Isinnova" e "Spray for life", due realtà che, in maniera differente, hanno risposto alle nuove esigenze del mercato sorte con la pandemia, e hanno dato un contributo importante all'emergenza sanitaria. L'obiettivo

è stato quello di evidenziare, l'importanza dell'innovazione durante la crisi e il ruolo fondamentale che queste imprese altamente innovative hanno ricoperto nella lotta contro la pandemia. Grazie alla sua forte componente innovativa e la specializzazione del team, "Isinnova" ha fornito, in un momento di estrema difficoltà per le strutture ospedaliere, un dispositivo fondamentale per salvare vite umane, raggiungendo un successo a livello mondiale. "Spray for life" ha, invece, realizzato il primo "Covid detector", una colonnina dotata di un termoscanner per la misurazione della temperatura corporea, un dispenser per l'igienizzazione delle mani e un nebulizzatore per la sanificazione delle calzature, consentendo così a numerose imprese e privati di adattarsi alle nuove regole introdotte per limitare la diffusione del virus. Per conoscere più da vicino queste realtà e approfondire meglio la nascita e lo sviluppo dei progetti, sono state realizzate due interviste semi-strutturate ai fondatori delle rispettive imprese. Dalle informazioni raccolte è emerso che, nonostante dal punto di vista teorico il Governo abbia previsto degli incentivi rivolti alle imprese innovative durante la crisi, entrambe le realtà non hanno ricevuto nessun mezzo di sostegno. Questi due casi analizzati sono riusciti ad acquisire successo in tutto il mondo, per tale ragione il Governo italiano dovrebbe essere spinto ad introdurre ulteriori misure per promuovere ed accelerare l'innovazione delle imprese italiane e per ridurre il divario rispetto agli altri Paesi europei.

In conclusione, l'elaborato mira ad evidenziare il ruolo fondamentale che queste imprese innovative hanno ricoperto durante la pandemia, offrendo, in tempi rapidissimi, nuove soluzioni innovative per fronteggiare l'emergenza sanitaria e per soddisfare le nuove esigenze. È opportuno che queste realtà vengano supportate adeguatamente dai governi, a causa dell'elevato livello di rischio a cui sono sottoposte, soprattutto nella fase di avvio del progetto. In Italia, nonostante siano stati previsti mezzi di sostegno all'innovazione durante la crisi, in realtà, attraverso l'analisi dei due casi, è emerso che le autorità politiche hanno incentivato solo determinati progetti, come ad esempio l'app "Immuni", mentre in altri non vi è stato il minimo impegno per sostenerli. È importante che il Governo intervenga con ulteriori mezzi per incentivare l'innovazione, soprattutto adesso che ci si sta avviando verso una fase di ripresa economica.

In ultimo, è importante sottolineare che l'elaborato presenta alcune limitazioni, in quanto la pandemia non può essere ancora dichiarata conclusa e l'impatto della crisi economico-sociale non può essere stimato con certezza.

BIBLIOGRAFIA

- Aliperto, D. (2021), *Pmi e startup innovative, sfondato il tetto dei 100 milioni di finanziamenti Mise*, Corriere Comunicazioni, 11/05/2021.
- Almeida, F. (2020), *The role of tech startups in the fight against Covid-19*, University of Porto.
- Amoruso, R. e A. Bassi (2020), *I prestiti di Stato scoppiano: un'impresa su 5 è a rischio. Serva un paracadute anti-crac*, Corriere Adriatico, 02/12/2020.
- Andreani, G. e A. Tubelli (2012) *Semplificazioni in arrivo per start-up innovative e incubatori certificati*, Corriere tributario, n. 42, 2012.
- Arquilla, N. (2013), *Le agevolazioni fiscali per le start-up innovative*, La rivista delle operazioni straordinarie, n. 12, 2013.
- Baghiu, M.C. (2020), *Analysis of business model innovation in post-covid economy: determinants for success*, Faculty of Economics and Business Administration, Alexandru Ioan Cuza University.
- Banca d'Italia (2020), *Relazione annuale*, Roma, 29 maggio 2020.
- Barnes, S. e E. Casey (2020), *Insights into post-COVID-19 fiscal policies*, Working Paper, VOX CEPR Policy Portal.
- Binacchi, A. e A. Galli (2014), *Le start-up innovative*, CNDCEC, Quaderno no. 56.
- Bitetti, L. e A. Huber (2020), *Affrontare l'incertezza trasformando le sfide in opportunità di innovazione*.
- Camera dei deputati (2020), *Start-up innovative, Pmi innovative e incubatori certificati*, 24 giugno 2020.
- Camera di Commercio Caserta, *La costituzione delle startup*, Caserta.
- Camera di Commercio Frosinone (2019), *Startup innovative. Incubatori certificati*, Frosinone, 4 marzo 2019.
- Camera di Commercio Frosinone (2017), *Pmi innovative*, Frosinone, 15 ottobre 2017.
- Camera di Commercio Reggio Calabria (2017), *Startup e piccole e medie imprese innovative*, Reggio Calabria, 29 maggio 2017.
- Casotti, A. e M. Gheido (2012), *Incentivi alle start up innovative*, Diritto e pratica del lavoro, n.2, 2012.
- Ceron, M., Palermo, C.M. e V. Salpietro (2020), *Limiti e prospettive della gestione europea durante la pandemia da Covid-19*, Biblioteca della libertà, DOI 10.23827/BDL_2020_2_3.

CONSOB (2020), *La crisi Covid-19. Impatti e rischi per il sistema finanziario italiano in una prospettiva comparata*, Roma, luglio 2020.

Dani, M. e A.J. Menendez (2020), *Le prime risposte dell'Unione Europea alle conseguenze economiche della crisi CoViD-19*, Università di Trento. DOI: 10.15168/2284-4503-606.

European Commission (2020), *#EUvsVirus*, disponibile a <https://www.euvsvirus.org/>.

European Commission (2020), *The coronavirus economic crisis: its impact on venture capital and high growth enterprises*, Luxembourg.

European Regional Development Fund (2020), *Covid-19 effects on Central Europe*, settembre 2020.

EUROSTAT (2021), *GDP main aggregates and employment estimates for the fourth quarter of 2020*, disponibile a <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/>.

EY (2021), *EY Venture Capital Barometer 2020 – Italia*, febbraio 2021.

Ferrara, A. (2017), “L’ideologia startup tra rigenerazione capitalistica e processi di rimozione”, *Quaderni di Sociologia*, pp. 49-66.

Filippetti, S. (2020), *Startup, la Gran Bretagna lancia il “Piano Marshall” da 1,25 miliardi di sterline*, Il Sole 24ore, 21/04/2020.

Ganz, B. (2020), *Test in spiaggia per il Covid Detector che misura la febbre e disinfetta (anche i piedi)*, Il Sole 24ore, 23/04/2020.

Gerosa, F. (2020), *Nei prossimi mesi tensioni significative sui mercati obbligazionari*, Milano Finanza, 24/07/2020.

Giordani, P. E. e F. Rullani (2020), *The Digital Revolution and Covid-19*.

Heinonen, K. e T. Strandvik (2020), *Reframing service innovation: Covid-19 as a catalyst for imposed service innovation*, Department of Marketing, CERS Centre for Relationship Marketing and Service Management, Hanken School of Economics.

ISTAT (2020), *Rapporto annuale 2020 – La situazione del Paese*, Roma, luglio 2020, disponibile a <https://www.istat.it/>.

ISTAT (2020), *Situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria Covid-19*, Roma, dicembre 2020, disponibile a <https://www.istat.it/>.

Kleinman, Z. (2020), *Coronavirus: 3D printers save hospital with valves*, BBC, 16/03/2020.

Masciarelli, F., Di Pietro, F. e G. Serpente (2019), *Il ruolo del capitale intellettuale per il successo delle strategie di merger & acquisition delle startup*, Rivista Piccola Impresa/Small Business, n.3, 2019.

Ministero dell'Economia e delle Finanze (2020), *COVID-19 E UNIONE EUROPEA. Le implicazioni della crisi pandemica sulle politiche economiche a livello UE*, Roma.

Ministero dello Sviluppo Economico (2020), *Guida alle agevolazioni per le startup e le Pmi innovative*, Roma.

Ministero dello Sviluppo Economico (2020), *Relazione annuale al Parlamento sullo stato di attuazione e l'impatto delle policy a sostegno di STARTUP E PMI INNOVATIVE*, Roma.

Ministero dello Sviluppo Economico (2020), *DL "Rilancio": gli interventi a favore delle startup e Pmi innovative*, Roma, maggio 2020.

Ministero dello Sviluppo Economico (2019), *La policy del Governo a sostegno delle startup innovative*, Roma, 8 luglio 2019.

Ministero dello Sviluppo Economico (2015), *Guida per startup innovative a vocazione sociale alla redazione del "Documento di Descrizione dell'Impatto Sociale"*, Roma, 21 gennaio 2015.

Misciagna, M (2020), *Crowdfunding: pubblicato il nuovo regolamento europeo*, Il Giornale delle Pmi, 29/10/2020.

Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Pisa, *Nozioni di base su imprese startup e Pmi innovative*, Pisa.

Ozili, P. e A. Rhankom (2020), *Spillover of COVID-19: the impact on the Global Economy*.

Priyono, A., Moin, A. e V. Putri (2020), *Identifying Digital Transformation Paths in the Business Model of SMEs during the COVID-19 Pandemic*, Department of Management Universitas Islam Indonesia.

Riassy, C. e K. Vivvy (2020), *The effect of product innovation of business performance during Covid-19 pandemic*, Faculty of Economic and Business, Palangka Raya University.

Sbriglia, P. e C. Mazzoni (2020), *Whatever it takes. La politica economica nell'epoca del Covid-19*, Università degli Studi della Campania "Luigi Vanvitelli".

START UP GENOME (2020), *The Impact of COVID-19 on Global Startup Ecosystems*, marzo 2020.

Venier, F. (2017), *Trasformazione digitale e capacità organizzativa. Le aziende italiane e la sfida del cambiamento*, EUT Edizioni Università di Trieste, Trieste.

Warwick, M. e F. Roshen (2021), *The Global Macroeconomic Impacts of COVID-19: Seven Scenarios*, Asian Economic Papers 2021, Volume 20, Issue 2, pp. 1-30.

SITOGRAFIA

Agenda Digitale, <https://www.agendadigitale.eu/startup/>

Agenzia Italia, <https://www.agi.it/>

Altalex, <https://www.altalex.com/documents/news/2020/05/26/decreto-rilancio-nuovi-incentivi-a-start-up-innovative>

Assolombarda, <https://www.assolombarda.it/servizi/fisco/informazioni/incentivi-fiscali-per-investimenti-in-start-up-e-pmi-innovative-nuovo-decreto-attuativo>

Camera di commercio italiana per la Germania, <https://itkam.org/togetherweinformativ-startup-tedesche/>

Commissione Europea, https://ec.europa.eu/info/strategy/recovery-plan-europe_it

Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat/>

Fasi, <https://www.fasi.biz/>

FinDynamic, <https://www.findynamic.com/startup-la-verita-storica>

Fisco Mania, <https://fiscomania.com/costi-ricerca-sviluppo-dal-2016-conto-economico/>

Fondo di Garanzia, <https://www.fondidigaranzia.it/>

Isinnova, <https://isinnova.it/>

Italfinance, <https://gruppoitalfinance.it/it/update/startup-pmi-innovative-differenze>

It's Campus, <https://its-campus.com/blog/startup/>

Ministero dello Sviluppo Economico, <https://www.mise.gov.it/>

MySolution, https://www.mysolution.it/globalassets/_nuovomysolution/pdf-approfondimenti/fisco/2020/07/20_07_28-circolare-urti.pdf

Ogriseg, <https://www.ogriseg.legal/covid-19/helpdesk-aziende/misure-emergenziali-in-materia-di-start-up/>

Open Innovation Pmi, <https://www.openinnovativepmi.it/news/requisiti-alternativi-liscrizione-al-registro-le-spese-ricerca-sviluppo-innovazione/>

Registroimprese, <http://startup.registroimprese.it/>

Spray for life, <https://www.sprayforlife.it/>

Studio Notarile Luca Domenici, <https://lucadomenici.it/>

Treccani, <https://www.treccani.it/enciclopedia/ricerca/startup/>

VCHUB Italia, <https://www.vchub.it/post/startup-covid-estero>

VZ19, <http://vz19.it/il-ciclo-di-vita-della-startup/>

Wikipedia, [https://it.wikipedia.org/wiki/Startup_\(economia\)](https://it.wikipedia.org/wiki/Startup_(economia))

RIFERIMENTI NORMATIVI

D.L. 18 ottobre 2012, n.179, art.25, “Ulteriori misure urgenti per la crescita del Paese”.

D.L. 28 giugno 2013, n.76, “Primi interventi urgenti per la promozione dell'occupazione, in particolare giovanile, della coesione sociale, nonché in materia di Imposta sul valore aggiunto (IVA) e altre misure finanziarie urgenti”.

D.L. 24 gennaio 2015, n.3, “Misure urgenti per il sistema bancario e gli investimenti”.

D.L. 19 maggio 2020, n.34, “Misure urgenti in materia di salute, sostegno al lavoro e all'economia, nonché di politiche sociali connesse all'emergenza epidemiologica da Covid-19”.

OIC 24, “Immobilizzazioni Immateriali”.