



1506
UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI URBINO
CARLO BO

DESP
DIPARTIMENTO DI
ECONOMIA,
SOCIETÀ, POLITICA

IL FINANZIAMENTO DELLE START UP

Prof. Tonino Pencarelli

ANCONA, 4 NOVEMBRE 2016



Il finanziamento delle start up

AGENDA

1. Determinanti e natura del fabbisogno finanziario nel ciclo di vita dell'impresa: crescita finanziaria sostenibile
2. Soggetti e canali di finanziamento nel ciclo di sviluppo aziendale
3. La copertura dei fabbisogni finanziari delle start up: il ruolo del venture capital e del private equity e del crowdfunding
4. Le start up innovative in Italia: caratteri ed evoluzioni

Le determinanti del fabbisogno finanziario

- Caratteristiche tecniche e di durata del processo produttivo aziendale e relazione con le vendite (**intensità del capitale = y , ove $Y = A / V$**)
- Condizioni di pagamento e di incasso
- Politiche di acquisto, produzione, vendita
- Composizione portafoglio prodotti dell'impresa
- Natura e tipo di attività economica
- La tecnologia produttiva
- Grado di integrazione verticale
- Età degli impianti
- Forma contrattuale di impiego degli impianti (es. leasing)
- Fase del ciclo di vita dell'impresa

Fabbisogno, ciclo di vita e sviluppo dell'impresa

L'andamento qualitativo e quantitativo del fabbisogno finanziario dipende anche dalla fase del ciclo di vita attraversata dall'impresa e dall'evolversi di tre variabili critiche:

1. il ritmo di crescita dell'impresa stessa;

2. il tasso di autofinanziamento;

3. il vincolo finanziario indotto dal tasso di intensità del capitale, ovvero l'entità di risorse di capitale necessarie per realizzare una unità di vendite.

Finanza e sviluppo: attenti alla trappola dell'overtrading

- Le imprese si trovano spesso in difficoltà nei processi di crescita a causa dell'aumento di fabbisogno finanziario non adeguatamente coperto dalle risorse di autofinanziamento e da fondi di origine esterna, spesso razionati (capitali di credito) o inaccessibili (capitali di rischio)
- Per questo occorre valutare il tasso di crescita finanziariamente sostenibile

Struttura finanziaria e fabbisogni finanziari

1. I fabbisogni finanziari durevoli dovrebbero essere “coperti” mediante fonti stabili (capitale proprio e finanziamenti a lungo termine)
2. I fabbisogni temporanei andrebbero soddisfatti attraverso finanziamenti di breve termine, maggiormente idonei, per loro natura, al sopperimento di particolari necessità finanziarie

Ciclo di sviluppo delle Pmi e finanziamento

- **Start up:** early stage financing (seed financing, start-up financing, First stage financing)
- **Crescita:** expansion financing (crescita accelerata, consolidamento dello sviluppo)
- **Maturità e declino:** (permanenza e stabilizzazione, espansione dimensionale)

Ciclo di sviluppo delle Pmi e finanziamento

Variabili critiche	Start up e primo sviluppo	Crescita	Maturità e fasi iniziali del declino
Tasso di sviluppo del fatturato	Basso e crescente	Alto e stabile	Medio e decrescente
Intensità di capitale (capitale investito/fatturato)	Alta e decrescente	Media e stabile	Bassa e decrescente
Margine di autofinanziamento lordo sul fatturato	Basso e crescente	Medio e stabile. Dipende dalle politiche dei dividendi	Inizialmente alto e crescente. Nel primo declino bassa e decrescente, fino a essere talvolta negativo
Dinamica dei flussi di cassa	Negativa	Inizialmente negativa, poi positiva	Prevalentemente positiva
Rischio operativo	Alto	Medio	Basso
Fonti prevalenti nella struttura finanziaria	Capitale di rischio; debiti di fornitura; mutui passivi; crediti agevolati; contributi a fondo perduto	Capitale di rischio; debiti di fornitura; debiti bancari	Debiti bancari; debiti di fornitura; obbligazioni; capitale di rischio

Figura 2 Ciclo di vita delle PMI e problematiche finanziarie.

Ciclo di sviluppo delle Pmi e finanziamento

- La fase dello **start up** e del primo sviluppo aziendale impone il ricorso privilegiato a capitali di rischio, essendo l'attività di gestione caratterizzata da maggiore incertezza nei flussi monetari e reddituali. In questa fase soggetti specializzati nel finanziamento di capitali di rischio e nell'erogazione di servizi di consulenza manageriale e finanziaria come il venture capital e il private equity giocano un ruolo di rilievo.
- La fase della **crescita** delle Pmi si articola in due momenti, qualificati come crescita accelerata e consolidamento dello sviluppo. Il primo momento è particolarmente tumultuoso e impone l'attento controllo dei processi di espansione, per evitare fenomeni di over trading, ossia di crescita superiore alla capacità di finanziamento. La fase di consolidamento allo sviluppo è invece quella che permette all'impresa di trovare equilibrio finanziario e di accumulare risorse per ulteriori strategie espansive.
- La fase della **maturità** e del primo declino si caratterizza per l'affiorare di forme di insufficienza finanziaria, ma anche di pericoli di caduta del fatturato e degli investimenti che possono compromettere le aspettative aziendali. Per questo si tratta di una fase in cui la finanza può intervenire al fine di sostenere innovazioni nella governance aziendale e nel reperire fondi finalizzati ad allungare la fase della maturità, ovvero a evitare il declino.

Il finanziamento dell'innovazione nelle PMI e nelle start up

- Le imprese minori e le start up trovano spesso difficoltà nell'implementare attività di R&S e strategie basate sull'innovazione a causa delle **insufficienti disponibilità di fondi per finanziare i processi innovativi**, tipicamente rischiosi e caratterizzati da investimenti con periodi di recupero non brevi
- L'elevato grado d'incertezza e di opacità informativa, da un lato, e l'assenza di **inside collaterals** e di **pledgeable income**, dall'altro, limitano fortemente il ricorso a fonti esterne di finanziamento "tradizionali", riducendo la capacità delle aziende innovatrici di raccogliere fondi tramite indebitamento. Inoltre le imprese innovative utilizzano, specie nelle fasi iniziali, ingenti livelli di capitale umano: il fabbisogno di fondi deriva dall'esborso per gli stipendi al personale tecnico-scientifico

Il finanziamento dell'innovazione nelle PMI e nelle start up

- Si parla in questo caso di vera e **propria assenza di mercato** (**missing market**) per il finanziamento dell'innovazione.
- Per le peculiarità che l'innovazione riveste sono molto più funzionali al problema i cosiddetti “**capitali pazienti**”, cioè quei fondi che vedono un loro ritorno nel lungo periodo e che sono in grado di sopportare rischi elevati, sebbene con dissimili gradi d'intensità a seconda del ciclo di vita che le imprese attraversano.

operatori specializzati in investimenti in capitali di rischio



Venture capital ,private equity, contributi pubblici

Finanziamento della fase di ideazione e di avvio...

L'investitore interviene inizialmente nella fase di sperimentazione; si finanzia solo un'idea o un'innovazione; sotto il profilo del rischio-rendimento, sono caratteristici di questa prima fase apporti finanziari molto contenuti e livelli di rischio molto elevati, poiché l'impresa si trova in stato embrionale.

Le possibili fonti presenti in questa fase sono:

- **l'autofinanziamento**, o "bootstrapping", ovvero il finanziamento con mezzi propri. Tutte le sue varianti rientrano nell'"insider finance".
- Il **Venture Capital**, cioè l'apporto di capitale di rischio che si realizza mediante la sottoscrizione di un pacchetto azionario di minoranza (spesso accompagnato da un finanziamento convertibile a basso tasso di interesse), con l'obiettivo di ottenere una plusvalenza dal disinvestimento.
- I **Business Angels**, investitori individuali, normalmente con esperienza nel business, che forniscono, oltre al capitale, esperienza gestionale, competenze e contatti per l'imprenditore, spinti, oltre che da fattori economico-finanziari, anche da motivazioni diverse come, ad esempio, l'interesse personale verso particolari settori o il fatto di contribuire allo sviluppo della propria comunità
- Il **Crowdfunding**, una raccolta dal pubblico via portali web

Nella successiva fase di sviluppo e consolidamento..

Diminuisce gradualmente il rischio operativo, ma persiste un fabbisogno finanziario elevato connesso all'esigenza di sviluppare una rete distributiva capillare sul mercato. In questa fase oltre all'autofinanziamento, che se presente può continuare ad alimentare la start up, entra in gioco:

Il **Private Equity**, un'attività finanziaria mediante la quale un investitore istituzionale rileva quote di una società obiettivo, sia acquisendo azioni esistenti da terzi sia sottoscrivendo azioni di nuova emissione apportando nuovi capitali all'interno della start up. A differenza del Ventur Capital, acquista il controllo di maggioranza di una società già matura, in cui la validità commerciale del progetto è già nota.

Questa figura del Private Equity resta presente anche nell'ultimo stadio considerato, quello dell'**espansione**. In quest'ultima fase possono emergere due diversi tipi di investimento finanziario, "l'expansion financing" ovvero l'investimento finalizzato ad espandere l'attività ed il "Bridget financing" letteralmente finanziamento "ponte", relativo ad una fase avanzata di sviluppo aziendale che rileva posizioni di minoranza interessate al disinvestimento e può sfociare nella quotazione. Questo, insieme alla riduzione del rischio operativo, alla crescita del fatturato ed alla capacità di generare risorse interne, rende la start up "pronta" e "appetibile" al **mercato borsistico** ed al **merchant bank**.



CROWDFUNDING

Il Crowdfunding: tipologie e diffusione in Italia

Il crowdfunding è una tipologia di finanziamento sfruttabile nelle fasi di ideazione ed avvio di una start up innovativa in cui non si conosce ancora la validità commerciale del progetto innovativo. Nel dettaglio, seguendo la definizione di Lambert e Schwienbacher (2010):

"crowdfunding is an open call, essentially through the Internet, for the provision of financial resources either in form of donations (without rewards) or in exchange for some form of reward and/or voting rights in order to support initiatives for specific purposes".

In poche parole il crowdfunding consiste ad un "bando" o "chiamata" presentata su una piattaforma on line ove i potenziali investitori possono finanziare uno specifico progetto con diverse modalità. Tali portali consentono l'interazione tra i fundraiser, coloro che cercano un finanziamento, e il pubblico. I fundraiser si vedono di solito chiedere il pagamento di una commissione dalle piattaforme di crowdfunding se la campagna di raccolta fondi ha avuto successo; in cambio le piattaforme dovrebbero fornire un servizio sicuro e di facile uso. Nel dettaglio, il fundraiser pubblica sul sito web il suo progetto con i fondi necessari per realizzarlo insieme al compenso, che può essere di diversa natura, da assegnare al soggetto che finanzia. Ricompensa che varia in base alla tipologia di piattaforma.

Crowdfunding **"equity-based"**, il classico processo di crowdfunding, col quale però, tramite l'investimento on-line, si acquista un vero e proprio titolo di partecipazione in una società, e quindi, in questo senso la ricompensa per l'investitore consiste nel complesso di diritti patrimoniali e amministrativi che derivano dalla partecipazione nell'impresa.

.Crowdfunding Donation based

.Crowdfunding Lending based

.Crowdfunding Reward based

Tra le nuove tipologie di crowdfunding occorre citare il **"royalty-based"**, una sorta di espansione del modello reward-based, che si sta diffondendo e che consiste nel finanziamento di una determinata iniziativa ricevendo in cambio una parte dei profitti e il **"do it yourself"** (DIY) crowdfunding che permette ai progettisti di non appoggiarsi ad una piattaforma, ma di organizzare la campagna in autonomia, sul proprio sito web.

A queste vanno poi aggiunte le cosiddette forme "ibride", cioè che mescolano diverse tipologie.

Aldilà delle diverse tipologie, molte piattaforme funzionano secondo un **modello massimalista** (tutto o niente), ciò significa che se il soggetto che cerca investitori raggiunge il suo obiettivo riceve il denaro, altrimenti ciascuno riceve indietro il suo, senza perdite finanziarie.



Imprenditore

**LANCIA LA RACCOLTA DI
FINANZIAMENTO DEL PROGETTO
SULLA PIATTAFORMA ONLINE E
FISSA IL TRAGUARDO MONETARIO DA
RAGGIUNGERE PER ATTUARLO**



Investitori

**IL SOSTENITORE INVESTE I SUOI
RISPARMI NEL PROGETTO
DIVENTANDO SOCIO DELL'AZIENDA E
OTTENENDO EVENTUALI DIVIDENDI E
CAPITAL GAIN**



Equity Crowdfunding

ItalianCrowdfunding.it



Promotore

**LANCIA LA CAMPAGNA DI RACCOLTA
FONDI CON L'OBIETTIVO DI
REALIZZARE UN PROGETTO DI
NATURA SOCIALE, CULTURALE,
AMBIENTALE**



Sostenitori

**CONTRIBUISCONO ALLA
REALIZZAZIONE DEL PROGETTO
DONANDO PER UNA CAUSA IN CUI
CREDONO**



Donation Crowdfunding



Richiedente

**CHIEDE UN PRESTITO SULLA
PIATTAFORMA ONLINE PER LA
REALIZZAZIONE DI UN PROGETTO
PERSONALE O DI NATURA
IMPRENDITORIALE**



Prestatori

**INVESTONO I LORO RISPARMI
PRESTANDOLI A DEI TASSI
D'INTERESSE SUPERIORI RISPETTO A
QUELLI PROPOSTI DALLE BANCHE**



Lending Crowdfunding



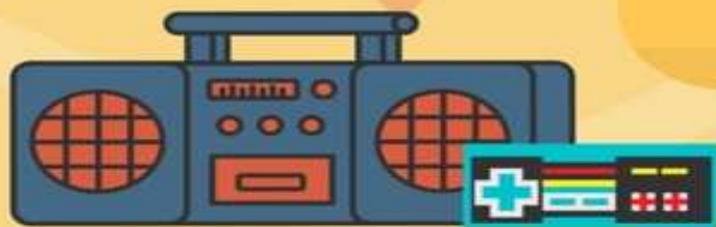
Promotore

LANCIA LA CAMPAGNA DI RACCOLTA FONDI CON L'OBIETTIVO DI REALIZZARE UN PROGETTO CHE PUÒ ESSERE SIA DI NATURA SOCIALE, CULTURALE, AMBIENTALE, CHE DI NATURA IMPRENDITORIALE



Sostenitori

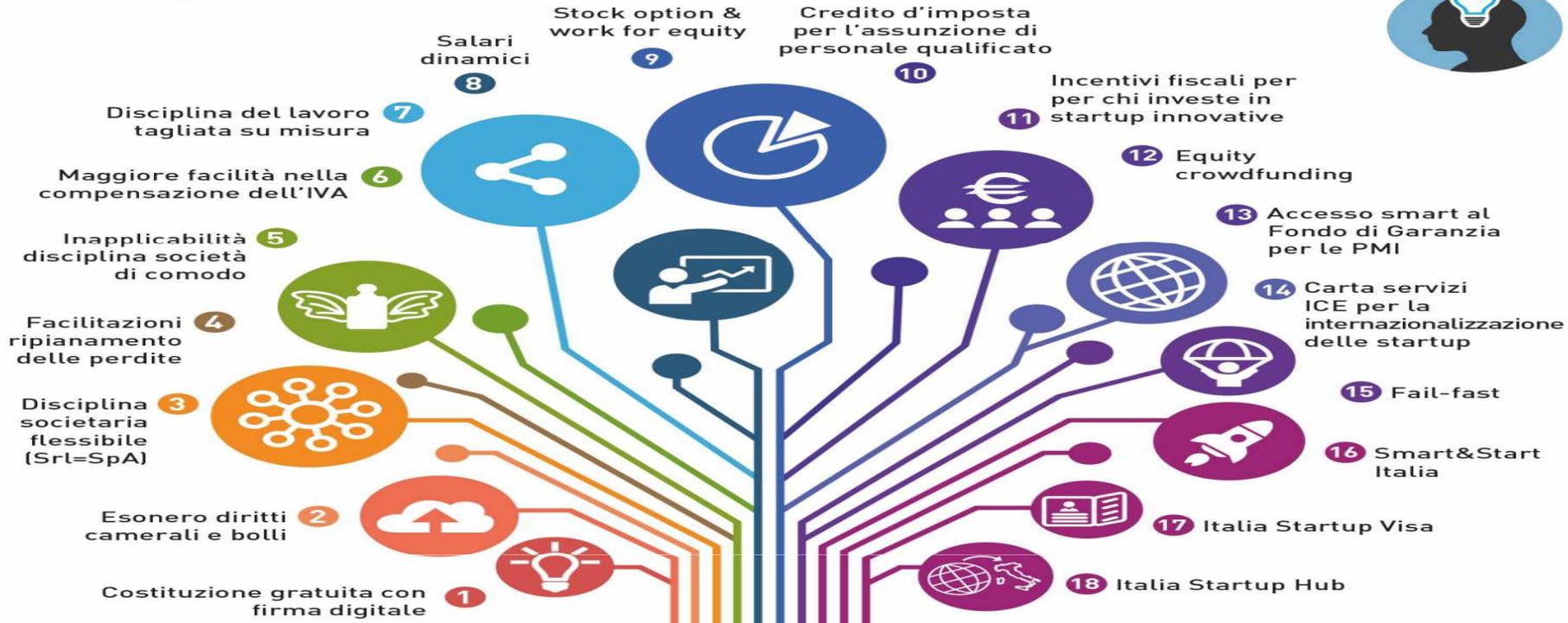
CONTRIBUISCONO ALLA REALIZZAZIONE DEL PROGETTO CONTRIBUENDO ECONOMICAMENTE IN CAMBIO DI UNA RICOMPENSA



Reward Crowdfunding



Tutte le agevolazioni



1 Costituzione gratuita con firma digitale

2 Esonero diritti camerali e bolli

3 Disciplina societaria flessibile (Srl=SpA)

4 Facilitazioni ripianamento delle perdite

5 Inapplicabilità disciplina società di comodo

6 Maggiore facilità nella compensazione dell'IVA

7 Disciplina del lavoro tagliata su misura

8 Salari dinamici

9 Stock option & work for equity

10 Credito d'imposta per l'assunzione di personale qualificato

11 Incentivi fiscali per chi investe in startup innovative

12 Equity crowdfunding

13 Accesso smart al Fondo di Garanzia per le PMI

14 Carta servizi ICE per la internazionalizzazione delle startup

15 Fail-fast

16 Smart&Start Italia

17 Italia Startup Visa

18 Italia Startup Hub

1 15% del maggiore tra fatturato e costi annui è ascrivibile a R&S

2 forza lavoro costituita per 1/3 tra dottorandi, dottori di ricerca o ricercatori, oppure 2/3 da soci o collaboratori con laurea magistrale

3 brevetto registrato/privativa industriale oppure un software SIAE

■ nuove o costituite da meno di 5 anni

■ sede principale in Italia o Paese UE, con sede produttiva o filiale in Italia

■ fatturato annuo inferiore a 5 milioni di euro

■ non distribuiscono e non hanno distribuito utili

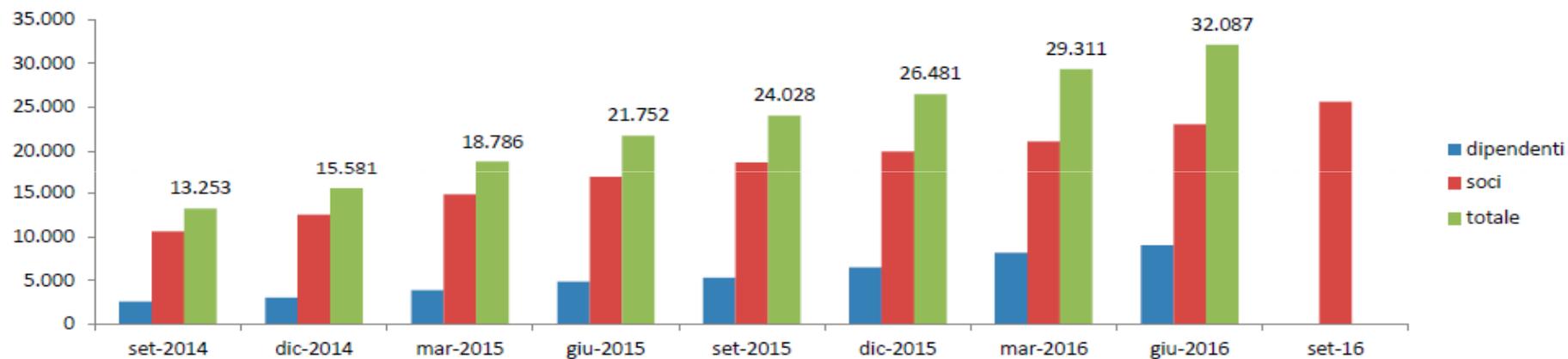
■ oggetto sociale relativo a innovazione tecnologica

■ non costituite da fusione, scissione societaria o a seguito di cessione di azienda o di ramo di azienda

■ rispettano uno dei tre criteri:

startup innovative

Evoluzione occupazionale delle start up in Italia



Fonte: elaborazioni su dati Infocamere

Dati nazionali

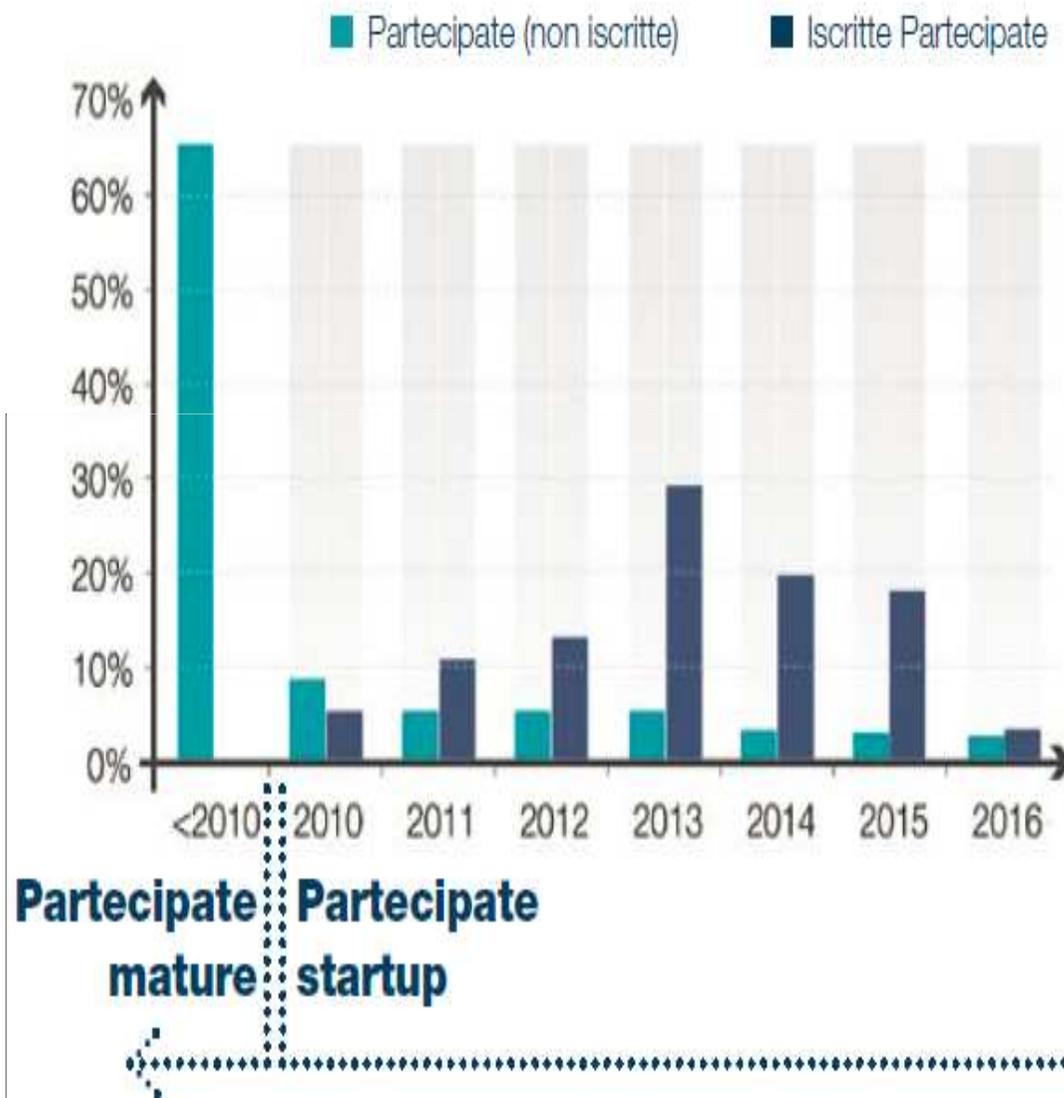
Distribuzione per settore economico

COMPARTO	Dettaglio principali DIVISIONI	3° trim 2016		
		n. startup	% startup del comparto sul totale del territorio	% startup su totale società di capitale del comparto
Agricoltura e attività connesse	TOTALE	29	0,46	0,17
Attività manifatturiere, energia, minerarie	C 26 Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ott...	239	3,76	3,13
	C 27 Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchi...	138	2,17	1,63
	C 28 Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature nca	223	3,50	1,05
	TOTALE	1246	19,58	0,55
Costruzioni	TOTALE	77	1,21	0,03
Commercio	TOTALE	280	4,40	0,09
Turismo	TOTALE	40	0,63	0,05
Trasporti e Spedizioni	TOTALE	25	0,39	0,06
Assicurazioni e Credito	TOTALE	7	0,11	0,03
Servizi alle imprese	J 62 Produzione di software, consulenza informatica e attività...	1897	29,81	7,46
	J 63 Attività dei servizi d'informazione e altri servizi infor...	515	8,09	2,50
	M 72 Ricerca scientifica e sviluppo	936	14,71	25,10
	TOTALE	4487	70,52	1,22
Altri settori	TOTALE	149	2,34	0,23
Non Classificate	TOTALE	23	0,36	0,01
Totale complessivo	TOTALE	6363	100,00	0,40

Distribuzione e densità regionale - Classifica delle regioni

Classifica	Regione	Valore assoluto	% rapporto sul totale nazionale startup	% rapporto sul totale società di capitale della regione
1	LOMBARDIA	1382	21,72	0,43
2	EMILIA-ROMAGNA	782	12,29	0,70
3	LAZIO	625	9,82	0,24
4	VENETO	492	7,73	0,42
5	CAMPANIA	404	6,35	0,26
6	PIEMONTE	402	6,32	0,54
7	TOSCANA	344	5,41	0,33
8	MARCHE	302	4,75	0,77
9	SICILIA	294	4,62	0,32
10	PUGLIA	232	3,65	0,29
11	TRENTINO-ALTO ADIGE	203	3,19	1,05
12	ABRUZZO	156	2,45	0,46
13	SARDEGNA	154	2,42	0,45
14	FRIULI-VENEZIA GIULIA	149	2,34	0,63
15	CALABRIA	144	2,26	0,43
16	LIGURIA	111	1,74	0,35
17	UMBRIA	100	1,57	0,47
18	BASILICATA	48	0,75	0,45
19	MOLISE	25	0,39	0,36
20	VALLE D'AOSTA	14	0,22	0,62

Partecipate dagli investitori in innovazione per anno di costituzione



Delle 1.125 società partecipate da investitori specializzati, circa la metà (576 società) sono nate dopo il 2010 e quindi, in base alla data di costituzione, candidabili all'iscrizione al Registro delle Startup Innovative. Sono definite come **'startup partecipate'**.

I dati indicano che di queste 576 società, 289 sono effettivamente iscritte alla sezione speciale delle startup innovative. Le altre 287 sono società innovative ma non iscritte al Registro (per assenza di alcuni dei requisiti, perchè i benefici non sono stati ritenuti adeguati, ecc.).

Le restanti 549 società sono definite come **'partecipate mature'**, aziende che per età non possono iscriversi al Registro delle Startup Innovative.

Con le partecipate, il numero di startup innovative sfiora quota 7 mila

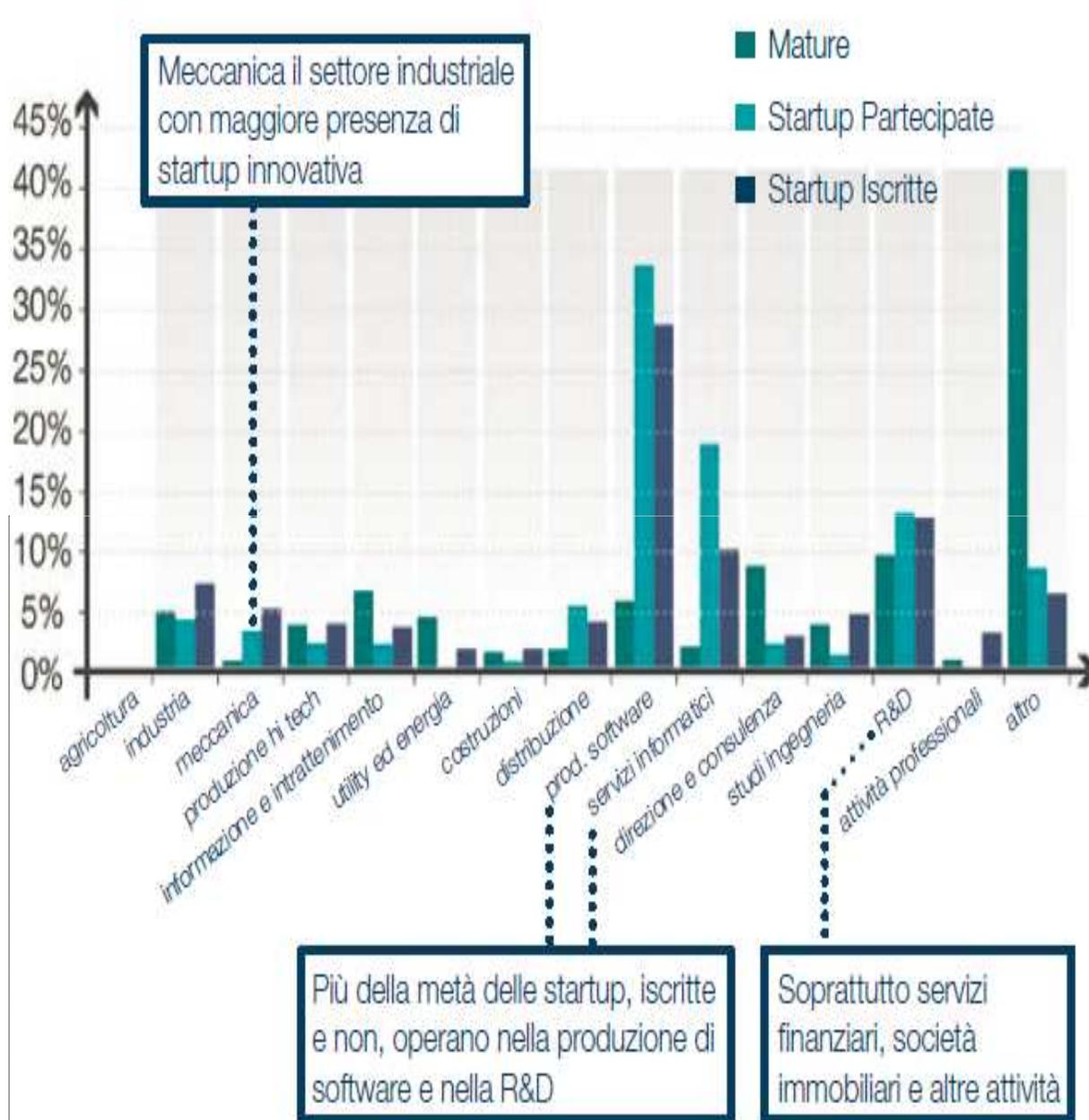


	Partecipate	Iscritte	Totale
Imprese	287	289	6.753
Fatturato tot.	134€ mil	55€ mil	581€ mil
Addetti tot.	1,6 mila	1,1 mila	11,3mila
Attivo tot.	358€ mil	124,5€ mil	1.352 € mil
Debiti finanziari	79€ mil	19,8 € mil	344 € mil
Patrimonio netto	157€ mil	68,7 € mil	513,8€ mil
Investimenti	23,7€ mil	23,4 € mil	210€ mil

L'analisi sulle partecipazioni degli investitori specializzati consente di **allargare il campione da 6.466 startup innovative iscritte alla sezione speciale del Registro** al momento dell'analisi (di cui 289 partecipate da investitori specializzati), **ad altre 287 società.**

In base a questo campione allargato, **il numero di startup innovative ammonta a 6.753**, il fatturato prodotto cresce di 134 milioni di euro (a 581 milioni), il numero di addetti di 1.600 unità (a 11,3 mila), l'attivo di 358 milioni (a 1,3 miliardi), i debiti finanziari di 79 milioni (a 344 milioni), il patrimonio netto di 157 milioni (a 514) e gli investimenti di 24 milioni (a 210).

Imprese innovative per settore di attività



In base ai dati, **la specializzazione settoriale delle startup partecipate è molto simile a quella delle iscritte.**

Oltre la metà di queste startup operano infatti nella produzione di software o nella ricerca e sviluppo.

Nell'ambito dell'industria, emerge un'alta presenza di startup innovative nella produzione di apparati hi tech e nella meccanica.

Anche le **partecipate mature evidenziano una specializzazione in settori innovativi**, ma con una minore presenza nell'ambito della produzione software. Più alta la quota di partecipate mature che offrono servizi finanziari o che operano come società immobiliari o holding.



Investitori specializzati influenzano positivamente la crescita delle startup iscritte

	Iscritte al RI partecipate	Iscritte al RI non partecipate
Imprese	289	6.177
Fatturato medio	192 €mila	64 €mila
Addetti medi	3,8	1,3
Attivo medio	431 €mila	142 €mila
Patr. netto medio	238€mila	48€mila

Dal confronto con i dati relativi alle startup iscritte alla sezione speciale del registro delle imprese, i dati di bilancio evidenziano che **gli investitori specializzati offrono un valido sostegno alla crescita delle partecipate.**

Le startup partecipate si caratterizzano rispetto alle iscritte al Registro delle Imprese **per una dimensione significativamente maggiore.**

Producono più del triplo del fatturato, impiegano quasi il triplo degli addetti e hanno cinque volte il patrimonio netto delle iscritte.

Gli investitori corporate sono circa 5 mila

I livello	II livello	III livello	totale	
21.044	6.106	7.813	34.963	 Persone fisiche
140	72		313	 Società di persone
2.183	1.080	1.446	4.709	 Società di capitale
24	14	89	127	 Altre forme giuridiche

Sono circa **35 mila le persone fisiche che hanno quote di partecipazione**, diretta o indiretta fino al terzo livello, in almeno una delle 6.466 startup innovative iscritte alla sezione speciale del Registro delle Imprese.

Gli **investitori corporate sono invece 5.149**, la maggior parte dei quali sotto la veste di società di capitale.

Più nel dettaglio, sono 21 mila i soci che hanno partecipazioni dirette nelle startup innovative e **2,3 mila le imprese che hanno quote di primo livello**.

Nel resto delle analisi si considerano le caratteristiche dei soci corporate che hanno la veste di società di capitali.

La maggior parte delle imprese che investono in startup innovative sono large corporate



Soci corporate di startup innovative per dimensione

	Grandi imprese	2.858	> 50 € milioni
	Medie imprese	301	10-50 milioni
	Piccole imprese	93	2-10 milioni
	Micro imprese	31	0-2 milioni
	nd	1.426	No ricavi, holding, finanziarie

I dati di bilancio delle società (di capitale) che sono nel capitale delle startup innovative iscritte indicano che **oltre il 60% di questi investitori sono large corporate**, con un giro d'affari di oltre 50 milioni di euro. Sono circa 400 le PMI e solo 31 le microimprese.

Rilevante la presenza di società che non presentano ricavi: in molti casi si tratta di società che hanno **natura finanziaria o di holding**.



Corporate Venture Capital - CVC (II)

Nel 2015 il CVC ha partecipato complessivamente a 1,301 finanziamenti in tutto il mondo, per un totale di \$28,4 miliardi, un fenomeno in netta crescita rispetto al 2014, +70%, quando furono investiti \$16,7 miliardi in 1,245 operazioni.

Queste sono le 10 società più attive nell'attività di Corporate Venture Capital a partire dal 2010, nelle parentesi il numero di operazioni effettuate:

- ✓ 1. Intel Capital (395)
- ✓ 2. GV (314)
- ✓ 3. Qualcomm Ventures (189)
- ✓ 4. Salesforce Ventures (141)
- ✓ 5. SoftBank Capital (115)
- ✓ 6. Caixa Capital Risc (109)
- ✓ T-7. GE Ventures (95)
- ✓ T-7. Comcast Ventures (95)
- ✓ 9. Cisco Investments (94)
- ✓ 10. Samsung Venture Investment (93)

Secondo un report di Accenture*, il CVC può essere un mezzo per favorire la ripresa in Italia.

Alcuni già lo fanno:

- ✓ Chiesi Ventures
- ✓ CLN Group
- ✓ Euroventures
- ✓ GalaLab
- ✓ Intesa Sanpaolo e Quadri-
vio(Neva Finventures)
- ✓ RCS Digital Ventures
- ✓ REInventures
- ✓ Tim Ventures
- ✓ Unicredit Evo
- ✓ ZCube

Dati nazionali

Valore della Produzione ed Attivo - Anno 2015

		Valori complessivi in €
startup	Valore produzione medio	151.884,72
	Valore produzione mediano	30.860
	Valore medio dell'attivo	274.322,35
	Valore mediano dell'attivo	74.328
	Numero bilanci	3.853
società di capitale	Valore produzione medio	2.201.377,08
	Valore produzione mediano	243.044
	Valore medio dell'attivo	3.047.364,22
	Valore mediano dell'attivo	490.756
	Numero bilanci	651.963

Dati nazionali

Principali indicatori economici - Anno 2015

		Valori complessivi in €
startup	Valore produzione totale	585.211.807
	Reddito operativo totale	-88.048.489
	Totale immobilizzazioni/Attivo netto (x 100)	29,44
societa' di capitale	Valore produzione totale	1.435.216.406.163
	Reddito operativo totale	56.937.647.741
	Totale immobilizzazioni/Attivo netto (x 100)	3,33

Dati nazionali

Distribuzione Startup in utile e perdita - Anno 2015

	Società in utile		Società in perdita		% Totale	Totale
	% sul totale	Valore della produzione totale	% sul totale	Valore della produzione totale		Valore della produzione totale
startup	42,93	384.260.548	57,07	200.951.259	100,00	585.211.807
societa' capitale	65,33	1.220.363.966.826	34,67	214.852.439.337	100,00	1.435.216.406.163

Innovazioni finanziarie per le PMI

Con riferimento alle innovazioni nei canali e negli strumenti di finanziamento delle PMI, si segnalano:

1. la possibilità per le start up innovative di accedere a capitali di rischio tramite la rete internet (**equity crowdfunding**), rivolgendosi ai risparmiatori *on line* attraverso portali, come recentemente regolamentato dalla Consob (luglio 2013). In sostanza, con **il crowdfunding** si consente alle imprese (normalmente neo-costituite) di raccogliere capitali di rischio per il tramite della rete internet svolgendo quindi un appello al pubblico risparmio rivolto a un elevato numero di destinatari (“**crowd**”) che nella prassi effettuano investimenti di modesta entità.



Innovazioni finanziarie per le PMI

2. la possibilità per il comparto delle PMI rette sotto forma societaria e non quotate (ad eccezione delle micro imprese) di ricorrere all'emissione di cambiali finanziarie e prestiti obbligazionari (**mini bond**), con il supporto di sponsor finanziari, come indicato dall'art. 32 del D.L. 83/2012 (Scheda 12.3). Prestiti che possono anche configurarsi come partecipativi, consentendo agli obbligazionisti di ottenere un compenso di cui una parte fissa, commisurata come minimo al tasso ufficiale di sconto, e una variabile, collegata alla partecipazione agli utili d'impresa. Prestiti che, infine, possono prevedere garanzie postergate rispetto a quelle normalmente previste per i creditori e prioritarie solo rispetto ai portatori di capitale di rischio.



Per saperne di più

CRUSCOTTO DI INDICATORI STATISTICI

Dati nazionali

REPORT CON DATI STRUTTURALI

3° TRIMESTRE 2016

STARTUP INNOVATIVE

Elaborazioni a: 04 Ottobre 2016

Per saperne di più





Grazie dell'attenzione

tonino.pencarelli@uniurb.it