



**START UP INNOVATIVE
E I NUOVI STRUMENTI DI SVILUPPO E CRESCITA:
IL CROWDFUNDING**

a cura della

Commissione di Studio UNGDCEC Finanza – Sottogruppo “Start up e Crowdfunding”

Delegato Giunta UNGDCEC

Barbara GUGLIELMETTI

Presidente Commissione

Rossana GIACALONE

Segretario Commissione

Deborah RIGHETTI

Coordinatore Sottogruppo “Start up e Crowdfunding”

Maurizio MARAGLINO MISCIAGNA

Hanno contribuito al presente lavoro i seguenti componenti di commissione:

GIACALONE Rossana, GUGLIELMETTI Barbara, MARAGLINO MISCIAGNA Maurizio, NARBONE Giuliana, RIGHETTI Deborah, TOTARO Daniela, TOTARO Maria Lorena, TRIGNANO Alfonso.

INDICE

<u>INTRODUZIONE</u> (di Rossana Giacalone e Maria Lorena Totaro)	4
1. <u>IL FONDO CENTRALE DI GARANZIA E LE MODALITA' DI ACCESSO PER LE START UP INNOVATIVE</u>	
(di Deborah Righetti)	6
1.1 Requisiti e parametri di accesso al FCG	6
1.1.1 La procedura ordinaria	9
1.1.2 La procedura semplificata	10
1.1.3 Le operazioni ammesse al FCG	11
1.1.4 La procedura di accesso di FCG	12
1.1.5 L'iter istruttorio delle domande presentate al FCG.....	13
1.2 La procedura semplificata per la start up innovativa	14
2. <u>LA DISCIPLINA DEL CROWDFUNDING</u>	
(di Deborah Righetti e Giuliana Narbone)	16
2.1 Crowdfunding: analisi del sistema	16
2.2 Il mercato mondiale del crowdfunding	18
2.2.1. Il mercato italiano	24
2.3 Le piattaforme di crowdfunding: caratteristiche e modelli	33
3. <u>LA COMPARAZIONE TRA IL REGOLAMENTO DELLA COMMISSIONE EUROPEA 800/2008 E IL D.L. 221/2012 SULLE START UP INNOVATIVE</u>	
(di Alfonso Trignano)	41
3.1 Il Regolamento 800/2008 e sue principali finalità	41
3.2 Breve sintesi del D.L. 221/2012 e mutato contesto economico-sociale	42
3.3 Vantaggi delle start up innovative	45
4. <u>LE MISURE DI FINANZIAMENTO ED I BANDI ATTIVI DI FINANZA AGEVOLATA NELL'ECOSISTEMA START UP INNOVATIVE</u>	
(di Maria Lorena Totaro)	49
4.1 finanziamenti e i bandi di finanza agevolata, comunitari, nazionali, e regionali, per le start up innovative	51

4.2 I premi alle start up innovative	53
4.3 Gli incubatori e gli acceleratori: loro funzione e ruolo	56
5. <u>LE MISURE DEL D.L. DENOMINATO “INVESTIMENT COMPACT” IN MATERIA DI “PMI INNOVATIVE”</u>	
(di Daniela Totaro)	58
5.1 La procedura di costituzione di una start up innovativa senza il notaio	59
5.2 La nuova definizione di PMI innovative	64
5.3 Le novità sugli incentivi fiscali	65
<u>CONCLUSIONI</u> (di Maurizio Maraglino Misciagna)	72
<u>APPENDICE 1 – Elenco soggetti Consob abilitati ad operare in ambito crowdfunding</u>	
(di Deborah Righetti)	74
<u>APPENDICE 2 – Schede informative di alcuni premi alle start up innovative</u>	
(di Maurizio Maraglino Misciagna e Maria Lorena Totaro)	78
<u>BIBLIOGRAFIA E SITOGRADIA</u>	83

INTRODUZIONE

di Rossana Giacalone e Maria Lorena Totaro

*“Larga parte della nuova occupazione dipenderà dalla capacità
di avviare nuove Imprese Innovative”
E. Zanonato (ex Ministro dello Sviluppo Economico)*

L'imprenditorialità è generalmente considerata il motore dello sviluppo economico e, di conseguenza, la figura dell'imprenditore è definibile come il filo conduttore che lega l'innovazione al mercato. In questo momento storico segnato da una profonda crisi economico-finanziaria, il *“fare impresa”* diventa l'elemento determinante per scuotere il mercato e ricondurlo ad una nuova fase di *“avviamento”*.

Tuttavia, l'avvio di una nuova attività imprenditoriale è una scelta complessa, stimolante e spesso in grado di influenzare in profondità molti aspetti della vita di più persone, contemporaneamente e prolungatamente. Il successo o il fallimento di una lunga carriera aziendale dipendono sempre, almeno in parte, dal nucleo di valutazioni e di decisioni che hanno contraddistinto il concepimento iniziale dell'iniziativa. Infatti, è nel momento stesso e nella modalità con cui si iniziano a valutare la realizzazione di un'iniziativa imprenditoriale e la concatenazione delle attività concrete per la sua messa in opera, che si pongono le premesse per un futuro di successo.

Con la Legge 221/2012, che ha convertito il D.L. Crescita 2.0, viene introdotta per la prima volta nell'ordinamento del nostro Paese la definizione di nuova impresa innovativa, la *“start up innovativa”*: ossia la società di capitali, costituita anche in forma cooperativa, che ha quale oggetto sociale esclusivo o prevalente lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico. Per questo tipo di impresa viene predisposto un quadro di riferimento articolato e organico a livello nazionale che interviene su materie differenti come la semplificazione amministrativa, il mercato del lavoro, le agevolazioni fiscali, il diritto fallimentare.

L'obiettivo del presente lavoro è quello di identificare i principali strumenti volti a facilitare la nascita e lo sviluppo di start up, anche ad alto contenuto d'innovazione tecnologica. Il fine è di contribuire a superare sia il gap di conoscenza (*knowledge gap*), sia il gap finanziario (*financing gap*) che contraddistinguono le nuove iniziative imprenditoriali innovative. Ciò consentirà di fornire ai professionisti del settore, le coordinate per potere orientare il proprio

lavoro di consulenza nel modo migliore possibile, ponendosi agli occhi dei clienti come fonte di informazioni certe, aggiornate e al passo coi tempi.

L'analisi è stata condotta analizzando le diverse misure di finanziamento agevolato, sia pubblico che privato, presenti nel panorama comunitario, nazionale, regionale, provinciale e comunale, compresi i premi alle start up. Uno sguardo attento viene rivolto anche al mondo delle strutture di supporto al lancio e alla crescita delle start up: incubatori e acceleratori; fino ad arrivare alle nuove forme di potenziali appontatori di capitale di rischio, rappresentate dal *crowdfunding*. In particolare, l'*equity crowdfunding* semplifica l'accesso ad una tipologia di investimento che, fino ad ora, era stato esclusivo appannaggio di business angels e venture capital.

In particolare, il presente documento effettua un'analisi del Regolamento CE n.800/2008 in tema di Aiuti di Stato, del D.L. 221/2012 in materia di start up innovative e del D.L. 3/2015 denominato "Investment Compact" in materia di PMI innovative con lo scopo di fornire un excursus sulle principali normative che regolano e disciplinano, in materia di incentivi fiscali e di benefici applicabili, tali tipologie aziendali.

Al fine poi di dare un giusto supporto, ai colleghi professionisti nel districarsi nel panorama delle piattaforme crowdfunding "equity" e "non equity" abilitati dalla Consob si riporta nella prima appendice l'analisi di tali soggetti; mentre nella seconda appendice si evidenziano alcuni dei principali premi alle start up innovative, con cadenza annuale.

Roma. 06 luglio 2016

CAPITOLO 1

1. IL FONDO CENTRALE DI GARANZIA E LE MODALITA' DI ACCESSO PER LE START UP INNOVATIVE

di Deborah Righetti

Il Fondo Centrale di Garanzia (di seguito anche FCG) è stato istituito presso il Ministero dello Sviluppo Economico con Legge n. 662/96, con lo scopo di favorire l'accesso al credito delle Piccole e Medie Imprese (PMI), attraverso il rilascio di una garanzia pubblica sui finanziamenti erogati dalle banche e in alcuni casi già garantiti dai consorzi di garanzia fidi. Con il Decreto Salva Italia, lo Stato, quindi, si fa garante del rimborso del prestito da parte dell'impresa, al fine di favorire l'accesso al credito per le PMI.

1.1 Requisiti e parametri di accesso al FCG

Possono accedere al FCG, le piccole e medie imprese, comprese le imprese artigiane in possesso dei parametri dimensionali previsti dalla vigente disciplina comunitaria in materia di aiuti di Stato alle piccole e medie imprese, dal decreto del Ministero delle Attività Produttive del 18 aprile 2005, pubblicato in Gazzetta Ufficiale n. 238 del 12 ottobre 2005 e dalla Raccomandazione della Commissione Europea 2003/361/CE del 6 maggio 2003:

- valutate “economicamente e finanziariamente sane”, sulla base di criteri di valutazione che variano a seconda del settore di attività e del regime contabile dell’impresa beneficiaria. La valutazione del merito di credito ha generalmente ad oggetto i dati di bilancio (o delle dichiarazioni fiscali) degli ultimi due esercizi;
- appartenenti a qualsiasi settore (ad eccezione dei settori “sensibili” esclusi dall’UE in base a quanto stabilito dalle vigenti disposizioni comunitarie in materia di aiuti “de minimis”);
- situate sul territorio nazionale (anche per investimenti all'estero).

Possono inoltre essere soggetti beneficiari, i consorzi e le società consortili, costituiti tra piccole e medie imprese di cui agli articoli 17, 18, 19 e 23 della legge n. 317/1991, e le società consortili miste di cui all’articolo 27 della medesima legge.

Il Fondo opera tramite:

- **GARANZIA DIRETTA** (non utilizzata nel caso delle sezioni speciali per l'internazionalizzazione) che viene concessa direttamente ai soggetti finanziatori (banche, intermediari finanziari, SFIS, SGR e SGA per le operazioni sul capitale di rischio).

Tale garanzia, è incondizionata ed irrevocabile e copre l'ammontare dell'esposizione per capitale, interessi contrattuali e di mora dei soggetti richiedenti nei confronti dei soggetti beneficiari finali, calcolato al 60°giorno successivo all'intimazione di pagamento.

La garanzia diretta, per PMI con almeno due bilanci depositati, è concessa dal Fondo, su base percentuale rispetto all'ammontare delle operazioni ammesse, in misura non superiore a quanto di seguito riportato:

Tipologia di operazione	% copertura	Importo massimo garantito per azienda
Anticipazione crediti Pubblica Amministrazione	80%	€ 2,5 mln
Finanziamenti/leasing di durata superiore a 36 mesi (finanziamenti per acquisto macchinari, finanziamenti per liquidità, fideiussioni, prestiti partecipativi, consolidamento di passività bancarie a breve termine su altra banca/gruppo bancario)	80%	€ 2,5 mln
Operazioni a favore di piccole imprese dell'indotto di imprese in amministrazione straordinaria	80%	€ 1,5 mln
Altre operazioni finanziarie, durata e/o scadenza stabilita e certa, non ricomprese in nessun'altra categoria	60%	€ 1,5 mln
Operazioni sul capitale di rischio (garanzia prestata dal Fondo sulla perdita derivante da una partecipazione al capitale di PMI)	50%	€ 2,5 mln
Consolidamento di passività bancarie a breve termine su stessa banca/gruppo bancario	30%	€ 1,5 mln

Per le imprese di autotrasporto, la percentuale di copertura per le “Altre operazioni finanziarie” viene alzata all’80%.

Anche le PMI (non innovative) con meno di due bilanci depositati possono accedere al FCG, in misura non superiore a quanto di seguito riportato e secondo determinati vincoli di seguito specificati:

Tipologia di operazione	% di copertura	Importo massimo garantito per azienda
Finanziamenti per investimenti di durata superiore a 36 mesi	80%	€ 2,5 mln
Finanziamenti per investimenti fino a 36 mesi	60%	€ 1,5 mln

- CONTROGARANZIA, che viene concessa ai Confidi e agli altri fondi di garanzia e può essere “a prima richiesta” se le garanzie rilasciate dal Confidi sono anch’esse a prima richiesta, o “sussidiaria” nel caso di Confidi che rilasciano, a loro volta, garanzie sussidiarie.

La controgaranzia è concessa in misura non superiore al 90% dell’importo garantito dai soggetti richiedenti, a patto che le garanzie prestate non superino le percentuali sopra riportate per ciascuna operazione.

- COGARANZIA ossia una garanzia diretta concessa congiuntamente con i Confidi o altri fondi di garanzia che hanno stipulato specifiche convenzioni con il Gestore del fondo.

La garanzia diretta e la controgaranzia sono cumulabili sulla stessa operazione di richiesta finanziamento da parte delle PMI anche con altre garanzie pubbliche, sempre rispettando i limiti sopra indicati. Sulla parte di prestito garantito dal Fondo non possono però essere acquisite altre garanzie reali, assicurative e bancarie; mentre sulla parte residuale del finanziamento, cioè della quota non coperta dal Fondo, possono essere acquisite altre garanzie purché il loro valore cauzionale complessivo non superi la quota di finanziamento non garantita dal Fondo.

Il Fondo Centrale di garanzia non interviene quindi nel rapporto Banca/Impresa: conseguentemente tassi di interesse, condizioni di rimborso, eventuale richiesta di garanzie aggiuntive sulla parte non coperta dal Fondo, ecc., sono stabiliti attraverso la libera contrattazione tra banche e imprese.

La **valutazione delle imprese** può seguire una **procedura semplificata** (che riguarda operazioni non assistite da altre garanzie, diverse da quelle dei Confidi e dagli altri fondi di garanzia e dalle garanzie personali), secondo la quale le imprese non devono avere eventi pregiudizievoli (protesti o pignoramenti) a proprio carico o, limitatamente alle società di persone, anche a carico degli amministratori; né possono avere crediti scaduti da più di 180 giorni o essere classificate presso la “centrale dei rischi” come clientela a incaglio o in

sofferenza. In assenza di questi requisiti si accede alla **procedura ordinaria**, che si applica alle imprese in contabilità ordinaria e varia a seconda del settore di appartenenza.

1.1.1 La procedura ordinaria

Con la procedura ordinaria è necessario distinguere fra i diversi settori economici:

Manifatturiero, Edilizia, Alberghiero, Pesca e Piscicoltura.

La valutazione segue **4 indici**: copertura finanziaria delle immobilizzazioni, indipendenza finanziaria, copertura degli oneri finanziari, incidenza della gestione caratteristica sul fatturato. Per ogni indice si applicano **valori di riferimento** con punteggio da 0 a 3. Il punteggio complessivo finale varia da 0 a 12, sulla cui base sono previsti tre livelli di **classificazione**.

- Punteggio da 9 a 12: livello A.
- Punteggio 7 e 8: livello B.
- Punteggio da 0 a 7: livello C.

Questa valutazione viene effettuata su ognuno degli ultimi due bilanci e poi integrata tenendo conto dell'**andamento nel tempo**, inserendo le imprese in **fascia 1, 2, o 3**. Le situazioni intermedie sono valutate prendendo in considerazione ulteriori indicatori economici sul fatturato, sull'utile, sul passivo patrimoniale, ecc.

Le nuove imprese, con meno di 3 anni di attività, sono ammesse solo per operazioni con un **programma di investimento e mezzi propri**, che devono risultare già versati alla data di erogazione del finanziamento o acquisizione della partecipazione, (compresi i finanziamenti dei soci in conto futuro aumento di capitale sociale) superiori al 25% dell'importo del programma. Occorre documentare versamento dei mezzi propri e presentare **business plan completo di bilancio previsionale per tre anni**, compilato in base ai due **schemi** allegati al Decreto Salva Italia (allegato 7 per operazioni fino a 50mila euro, allegato 7-bis per importi più alti).

Le imprese con cicli produttivi ultrannuali operanti su commessa o a progetto sono ammesse solo se l'operazione è un finanziamento a copertura dei costi di una specifica iniziativa, nonché previa presentazione di **business plan sul modello** di cui all'allegato 7-ter. Tale imprese non sono ammissibili se la durata dell'operazione finanziaria eccede la durata del

ciclo economico dell'iniziativa e se i mezzi propri sono inferiori al 10% dell'importo dei costi dell'iniziativa.

Per PMI in forma di cooperativa il Margine Operativo Lordo (MOL) è calcolato al lordo dei "ristorni", ai sensi dell'articolo 2545-sexies del Codice Civile, e del "vantaggio cooperativo", cioè del vantaggio economico dei soci nei rapporti economici con la cooperativa, desunto dalla relazione sulla gestione e dalla Nota integrativa. Il cash flow è calcolato tenendo conto anche dei ristorni e del vantaggio cooperativo. I mezzi propri sono calcolati tenendo conto anche della voce di bilancio "Prestiti da soci".

Commercio, Servizi e Società Alberghiere locatarie dell'immobile.

Anche per questi settori economici, le imprese vengono valutate in base a **4 indici**: liquidità, indipendenza finanziaria, copertura oneri finanziari, incidenza della gestione caratteristica sul fatturato. Non cambiano le modalità di **calcolo**: punteggio da 0 a 3 per ogni voce, livelli da 0 a 12 punti per ogni anno di bilancio, andamento nei due anni di bilancio, inserimento nella fasce da 1 a 3.

Per nuove imprese e quelle con cicli produttivi ultrannuali operanti su commessa o a progetto, le regole sono le stesse degli altri settori produttivi, così come per le cooperative.

1.1.2 La procedura semplificata

Con la **procedura semplificata**, invece, è concessa l'**autocertificazione** del merito di credito per imprese in fascia, purché:

- l'impresa rientri in fascia 1, oppure, nel solo caso delle imprese di autotrasporti, fascia 2 (livelli AB, BB, CA);
- non vi siano garanzie reali, bancarie o assicurative;
- il fatturato dell'ultimo bilancio approvato non risulti diminuito rispetto a quello dell'esercizio precedente di oltre il 40%;
- l'eventuale perdita nell'ultimo bilancio non sia superiore al 5% del fatturato;
- nell'ultimo bilancio approvato il valore dell'indice Mezzi propri/Totale del Passivo non sia minore del 5% (4%, nel solo caso delle imprese di autotrasporti).

La procedura prevede inoltre che l'importo dell'operazione finanziaria non possa superare il 40% del fatturato dell'impresa relativo all'ultimo bilancio approvato, ovvero il 30% se l'operazione dura meno di 36 mesi.

Se le **operazioni sono inferiori ai 20mila euro** (sempre non assistite da altre garanzie diverse da quelle di Confidi, ecc.), sono ulteriormente semplificate le condizioni per poter autocertificare il merito di credito: è necessario che almeno uno degli ultimi due bilanci in utile ovvero che l'eventuale perdita dell'ultimo bilancio non ecceda il 10% del fatturato. Questa procedura a importo ridotto può essere incrementata fino a operazione da 100mila euro in particolari condizioni, specificate dal Decreto Salva Italia (relative ad esempio a dimensioni dell'impresa, numero dipendenti).

Per **operazioni sotto i 10mila euro**, sempre non assistite da altre garanzie, l'autocertificazione è prevista per finanziamenti fra 18 mesi e 3 anni, con piano di rimborso a rate mensili e preammortamento massimo di sei mesi. Il finanziamento è concesso a fronte di investimenti.

1.1.3 Le operazioni ammesse al FCG

Il Fondo garantisce qualsiasi tipologia di operazione, purché direttamente finalizzata all'attività d'impresa: operazioni di leasing, finanziamenti a medio-lungo termine, acquisizione di partecipazioni, prestiti partecipativi e altre operazioni quali: finanziamenti a breve termine, consolidamento, fideiussioni, finanziamenti a medio-lungo termine per liquidità.

In particolare:

- **Finanziamenti a medio-lungo termine:** compresi lo **sconto di effetti e la locazione finanziaria**, di durata superiore a 18 mesi e non superiore a 10 anni.
- **Prestiti partecipativi:** ovvero, finanziamenti di durata superiore a 18 mesi e non superiore a 10 anni, la cui remunerazione è composta da una parte fissa integrata da una parte variabile commisurata al risultato economico di esercizio dell'impresa finanziata.
- **Partecipazioni di minoranza:** di durata non superiore a 10 anni, nel capitale di PMI, costituite in forma di società di capitali, acquisite a fronte di un piano di sviluppo produttivo dell'impresa.

- **Altre operazioni direttamente finalizzate all'attività dell'impresa:** come i crediti a breve e le operazioni di consolidamento che però non sono ammessi in caso di garanzia diretta; tali operazioni sono ammissibili nei limiti della regola “de minimis”. Sono quindi escluse le operazioni effettuate a beneficio di soggetti operanti nei settori della trasformazione e commercializzazione dei prodotti agricoli.
- **Finanziamenti finalizzati al reintegro del capitale circolante ed aventi durata massima di 60 mesi:** concessi alle imprese di autotrasporto e alle piccole imprese che vantano crediti nei confronti di imprese ammesse all'amministrazione straordinaria prevista per le grandi imprese in stato di insolvenza ai sensi della legge 77/04 (i crediti devono essere riferiti ai sei mesi precedenti all'ammissione all'amministrazione straordinaria). Tali operazioni sono ammissibili nei limiti della regola “de minimis”.
- **Operazioni relative ad investimenti materiali ed immateriali** effettuate dalle PMI sul territorio nazionale successivamente alla data di presentazione della richiesta di finanziamento al soggetto finanziatore. Non deve trattarsi di mera sostituzione di beni esistenti e per i beni acquisiti è posto un vincolo di destinazione per 5 anni dalla data di ammissione all'intervento del Fondo.

Sono esclusi gli investimenti: per i mezzi di trasporto iscritti ai pubblici registri fatta eccezione per i mezzi destinati al trasporto di specifici beni e distinti da una particolare attrezzatura atta allo scopo.

Gli investimenti immateriali: devono riguardare il trasferimento di tecnologie, sotto forma di acquisizione di brevetti, licenze di sfruttamento delle conoscenze tecniche brevettate e di conoscenze tecniche non brevettate, che devono essere sfruttati nello stabilimento beneficiario dell'aiuto ed restarvi per un periodo di 5 anni.

1.1.4 La procedura di accesso al FCG

L'impresa che ha la necessità di richiedere un finanziamento garantito dal Fondo di Garanzia, deve seguire un determinata procedura che si riassume nei seguenti punti successivi:

1. Rivolgersi alla banca scelta per richiedere il finanziamento e richiedere l'acquisizione della garanzia del Fondo, sullo stesso; ovvero, in alternativa, l'impresa può rivolgersi a

- un Confidi che garantisce l'operazione e che a sua volta si rivolge al Fondo di Garanzia per ottenere la controgaranzia.
2. Ricevuta la richiesta di finanziamento, la banca svolge la propria istruttoria per la concessione dell'importo richiesto.
 3. Acquisiti i dati richiesti la banca predispone la domanda di ammissione alla garanzia su appositi modelli disponibili sul sito dedicato al Fondo di Garanzia, inserendo i dati degli ultimi due bilanci approvati o della dichiarazione fiscale e una situazione contabile aggiornata.
 4. La banca invia la domanda al Gestore del Fondo tramite fax o via web, utilizzando una piattaforma informatica appositamente creata per la presentazione on line delle domande di garanzia e disponibile sul sito.
 5. La Banca inoltra e trasmette la richiesta di ammissione a garanzia, entro i termini previsti per legge.
 6. Successivamente all'invio della domanda di ammissione viene assegnato, in base all'ordine cronologico di presentazione, un numero di posizione. Con l'invio telematico è possibile avere immediatamente la comunicazione della ricezione della domanda con data, numero di protocollo e il nominativo del responsabile del procedimento.

1.1.5 L'iter istruttorio delle domande presentate al FCG

Una volta espletata dall'impresa **la procedura di accesso al FCG** mediante la banca, l'iter istruttorio è il seguente:

1. La domanda di ammissione alla garanzia effettuata dall'impresa mediante la Banca viene esaminata dal Gestore del Fondo Garanzia verificando la sussistenza dei requisiti previsti dalla normativa vigente. Il Gestore, può richiedere alla banca ulteriori documenti utili per supportare eventuali richieste di approfondimenti da parte del Comitato. Nella maggior parte dei casi, si tratta di integrazioni documentali utili per supportare eventuali richieste di approfondimenti da parte del Comitato.
2. Conclusa l'istruttoria, il Gestore sottopone l'operazione all'approvazione del Comitato e comunica, al soggetto richiedente (la Banca) ed all'impresa beneficiaria la delibera del Comitato, la concessione o rigetto della garanzia, indicando l'importo del finanziamento garantito ed anche la relativa intensità agevolativa – ESL - che l'impresa dovrà dichiarare

in occasione di successive richieste di agevolazioni pubbliche anche per il calcolo del “*de minimis*”.

Nel caso di domande di controgaranzia tutte le comunicazioni saranno inviate al Confidi richiedente.

A partire dal 2010 il Ministero dello Sviluppo Economico ha definito un nuovo metodo di calcolo dell’elemento di aiuto contenuto nella garanzia, pertanto l’ESL sviluppato dall’intervento del Fondo dipende dalla differenza tra il costo di una garanzia privata a prezzo di mercato e il costo di un’analoga garanzia pubblica. Quantitativamente il suo valore dipende da una serie di variabili, quali: percentuale di intervento del Fondo sul finanziamento, fattore di rischio del regime (con coefficienti differenziati per le operazioni di investimento e di liquidità), incidenza dei costi amministrativi, remunerazione delle risorse pubbliche impiegate dal regime di garanzia, valore del tasso di riferimento comunitario, durata dell’operazione finanziaria da garantire.

3. Una volta ottenuto l’esito positivo del Comitato del Fondo Centrale di garanzia, il finanziamento è assistito dalla garanzia pubblica.

1.2 La procedura semplificata per la start up innovativa

A seguito dell’emanazione del decreto emanato dal Ministro dello Sviluppo Economico di concerto con il Ministro dell’Economia e delle Finanze il 26 aprile 2013, vengono previsti criteri semplificati di accesso all’intervento del FCG per start up innovative ed incubatori certificati, nonché clausole di favore in termini di copertura e di importo massimo garantito, al fine di favorire il reperimento di risorse finanziarie necessarie allo sviluppo.

Questa procedura semplificata prevede due soli requisiti:

- la qualifica di start up innovativa o incubatore certificato, ai sensi dell’art. 25 commi 2 e 5 del decreto legge 179/2012, iscritti nella sezione speciale del Registro delle imprese di cui al comma 8 del medesimo articolo;
- l’assenza di qualsiasi richiesta di garanzia, reale, assicurativa o bancaria sull’operazione finanziaria da parte del soggetto finanziatore.

Diversamente dalle altre PMI, la garanzia sui finanziamenti bancari alle start up e agli incubatori è concessa a titolo gratuito e con priorità in fase di istruttoria e presentazione al Comitato di gestione delle domande riferite a queste tipologie di imprese.

L'intervento del Fondo è ammissibile per tutte le tipologie di operazioni, anche in assenza di un programma di investimento, ne è richiesta una misura minima del versamento dei mezzi propri.

L'importo massimo complessivo garantito per ogni start up innovativa o incubatore certificato è inoltre incrementato a 2,5 milioni di euro, da utilizzare anche attraverso più operazioni fino a concorrenza del tetto stabilito, non essendo previsto un limite sul numero di operazioni effettuabili.

Contrariamente a quanto sopra descritto per le PMI, la garanzia del Fondo viene concessa senza valutazione dei dati di bilancio dell'impresa o dell'incubatore.

Il Fondo copre fino all'80% dell'ammontare del finanziamento, nel caso di garanzia diretta, o l'80% dell'importo garantito da Confidi o altro fondo di garanzia nel caso di controgaranzia.

Il 20% dell'importo dell'operazione finanziaria rimane a carico del soggetto finanziatore in quanto non assistita da alcuna garanzia, reale, assicurativa o bancaria ad eccezione di un'eventuale garanzia personale, con conseguente coinvolgimento dell'intermediario finanziario.

Ai fini dell'applicazione dei criteri e modalità semplificati è necessario che i soggetti richiedenti la garanzia del Fondo acquisiscano preventivamente la dichiarazione sostitutiva di atto di notorietà, contenuta nella versione aggiornata dell'Allegato 4 alle Disposizioni operative, con la quale il rappresentante legale o procuratore speciale dell'impresa o dell'incubatore certificato, ne attesta l'iscrizione nella sezione speciale del Registro delle Imprese.

Nel caso in cui il soggetto finanziatore, in relazione all'importo dell'operazione finanziaria, acquisisca garanzie, reali, assicurative o bancarie, e/o manchi la dichiarazione attestante l'iscrizione nella sezione speciale del Registro delle Imprese, rimangono in vigore le modalità e le procedure ordinarie previste dalla parte VI delle Disposizioni operative. Qualora invece vengano acquisite garanzie diverse da quella del Fondo, ma sia presente la dichiarazione d'iscrizione nella sezione speciale, è fatta salva la concessione dell'intervento a titolo gratuito.

CAPITOLO 2

2. LA DISCIPLINA DEL CROWDFUNDING

di Deborah Righetti e Giuliana Narbone

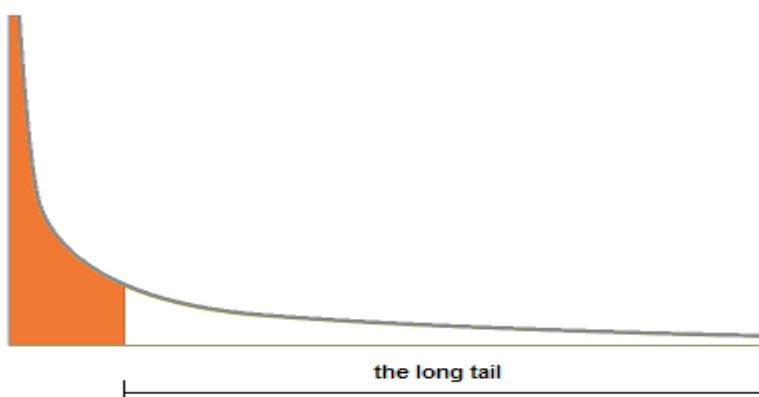
Il crowdfunding, nella sua impostazione originaria, rappresenta un metodo innovativo di finanziamento, generalmente utilizzato per nuove iniziative imprenditoriali, culturali, sociali o appartenenti al campo del non profit.

Se da un lato negli ultimi anni gli importi movimentati da questo fenomeno stiano raggiungendo livelli estremamente significativi, dall'altro permangono numerosi aspetti di incertezza o di scarsa conoscenza, legati alle implicazioni pratiche, alla modalità di approvvigionamento di risorse finanziarie da parte delle imprese, alle dinamiche di lungo periodo successive alla raccolta dei fondi e così via.

2.1 Crowdfunding: analisi del sistema

Lo strumento del crowdfunding è stato introdotto con la finalità di agevolare l'accesso al credito. La maggior parte delle piattaforme italiane, infatti, è nata proprio dalla volontà di trovare una soluzione alternativa agli strumenti finanziari tradizionali, che potesse far fronte alla crisi economica e alle lacune sociali: il vero *prime mover* dello sviluppo si è rivelato essere un sistema agile, diretto, trasparente e iper connesso.

Tuttavia affinché tale sistema funzioni è necessario, innanzitutto, comprenderne la filosofia. Come anticipato, la necessità di rivolgersi alla “folla” di internet è seguita alla scarsa possibilità di trovare capitali sul mercato per finanziare i propri progetti imprenditoriali.



La “folla” rappresenta la chiave di lettura per avviare campagne di crowdfunding di successo. A sostegno di tale affermazione interviene la teoria della “coda lunga” (Long Tail) di Chris Anderson, in base alla quale risulta molto più proficuo puntare su una “folla” di piccoli contributi (posizionati nella coda lunga) piuttosto che su un piccolo numero di grandi finanziatori. Questo spiega perché per la maggior parte dei progetti ciò che conta non è l’entità dell’offerta, quasi sempre molto ridotta, ma l’elevato numero di transazioni che la campagna è in grado di attivare. A ciò è legato un altro caposaldo del crowdfunding, i bassi costi di transazione che ricadono su chi propone il progetto e sono ricompresi nel target (le somme che si intendono raccogliere). Le piattaforme riescono a mantenere basso il costo incrementale associato a ogni offerta o investimento così da non rendere i costi d’uso del mercato una barriera all’entrata. Questo è possibile perché il crowdfunding è un sistema di scambi non appesantito da rigide discipline. Al contrario, più la piattaforma è soggetta a regolamentazioni, più aumentano i costi fissi di gestione. In questo caso i progettisti dovranno aumentare il target della campagna (aumentando così il rischio di ottenere un insuccesso) per riuscire a coprire i costi di transazione, perdendo di vista il proprio obiettivo.

Affinché un progetto funzioni, inoltre, deve essere accessibile a un numero sempre maggiore di utenti. Il web rende ciò possibile per sua natura, ma chi propone una campagna deve assicurarsi che le possibili barriere all’entrata siano ridotte al minimo. Ne consegue, quindi, che i progettisti dovranno rendere le proprie offerte appetibili anche per chi vuole rischiare poco, captando tutti i possibili utenti che si collocano all’interno della “coda lunga”.

Da ciò deriva una tipica dinamica comportamentale degli investitori e cioè la naturale scomposizione dell’investimento totale in tante piccolissime parti, come diretta conseguenza dell’ampio livello di partecipazione al mercato di utenti attivi, sostenitori di un numero di progetti sempre maggiore.

Tuttavia, convincere il popolo del web non è così semplice come può sembrare. Una campagna di crowdfunding di successo si fonda sulla capacità dei promotori di attivare nuove connessioni, trasmettendo credibilità attraverso i propri contatti, moltiplicando così i collegamenti del network. Per questo motivo, il fenomeno cresce e si sviluppa in contesti caratterizzati da una certa affinità delle persone col mondo digitale, che rende sempre più possibile la relazione virtuale tra milioni e milioni di persone. Alla base del crowdfunding esiste sicuramente un rapporto di fiducia e di trasparenza tale da permettere ai beneficiari di

portare avanti il proprio progetto o la propria business idea senza dover prestare garanzie reali, ovvero seguire lunghi iter prima di riuscire ad accedere al credito e senza dover pagare un interesse. E' la rete lo strumento e al tempo stesso il garante, mentre la "folla" è il sostenitore nonché primo ed unico interlocutore.

2.2 Il mercato mondiale del crowdfunding

Risulta quanto mai opportuno, prima di procedere ad un'analisi dettagliata della fattispecie nonché ad una specifica disanima delle varie forme in cui la stessa si declina, spendere alcune parole sull'attuale mercato mondiale e nazionale del crowdfunding e sul suo sviluppo, con l'obiettivo di avere una visione d'insieme del panorama che caratterizza questa forma di finanziamento o investimento.

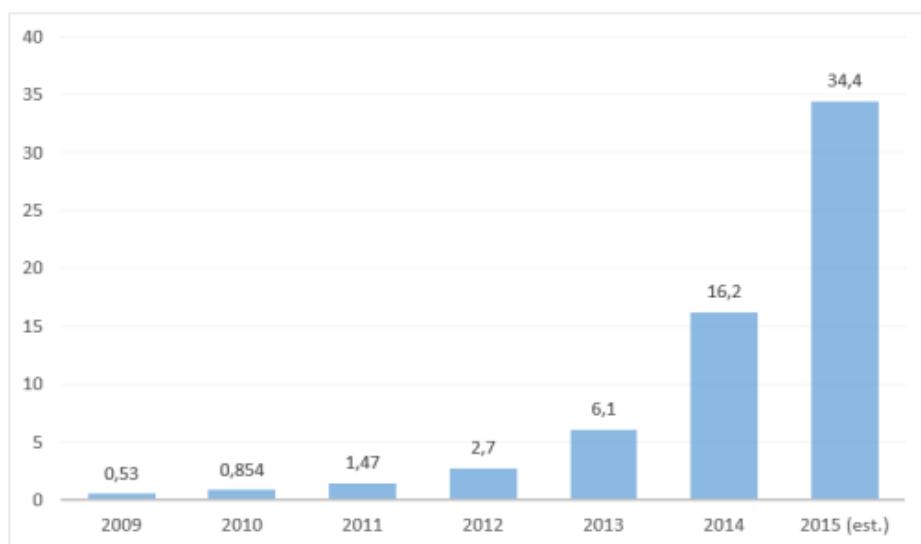
Secondo i dati recentemente pubblicati da Massolution, società di ricerca specializzata nei settori del crowdsourcing e del crowdfunding, nello studio annuale "2015CF – Crowdfunding Industry Report", si evince chiaramente come questa fattispecie si stia diffondendo a ritmo accelerato, sostenendo l'innovazione delle imprese, impattando la politica dei governi e cambiando il ruolo delle istituzioni finanziarie di tutto il mondo.



Lo studio analizza i dati raccolti da 1.250 piattaforme di crowdfunding attive (Crowd Funding Platforms – CFP) in tutto il mondo.

I risultati evidenziano come le CFP abbiano raccolto nel 2014, circa 16,2 miliardi di dollari con un incremento del 167% rispetto ai 6,1 miliardi di dollari del 2013. L'evidenza empirica dimostra come il Nord America rappresenti ancora il mercato con maggiori volumi, seguito dall'Asia, che nel 2014 ha superato, seppur lievemente, l'Europa. Secondo le previsioni di Massolution, tuttavia, questa tendenza aumenterà in modo significativo nel 2015, con un divario stimato tra Asia ed Europa di oltre 4 miliardi di dollari, nonché una riduzione della quota di mercato europea che passerà dal 20,1% del 2014 al 18,8% del mercato mondiale nel 2015. Massolution non si ferma qui, arrivando a stimare il raddoppio dei volumi del mercato mondiale complessivo, arrivando a raccogliere 34,4 miliardi di dollari nel 2015.

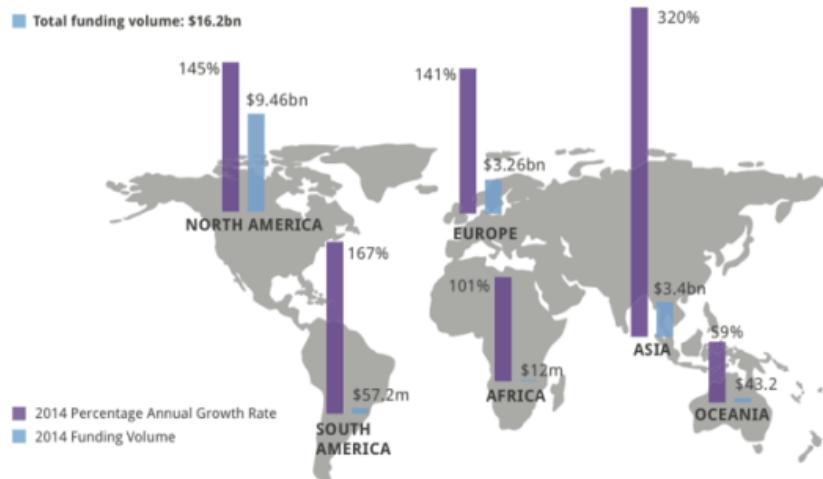
Crescita del volume del crowdfunding nel mondo (in miliardi di dollari): 2009-2015



Fonte: Massolution (2015), 2015CF Crowdfunding Industry Report

Analizzando invece le cause del trend incrementativo del 2014, Massolution evidenza come tale significativa crescita sia da ricollegarsi prevalentemente proprio all'ascesa dell'Asia come nuova grande area per il crowdfunding. I volumi asiatici, infatti, risultano aumentati del 320%, arrivando a 3,4 miliardi di dollari raccolti, contro i 3,26 miliardi di dollari dell'Europa ed i 9,46 miliardi di dollari del Nord America (USA e Canada), anch'esso in crescita rispetto al 2013 (145%).

Volume di finanziamento globale e tasso di crescita annuale per regione in dollari (anno 2014)

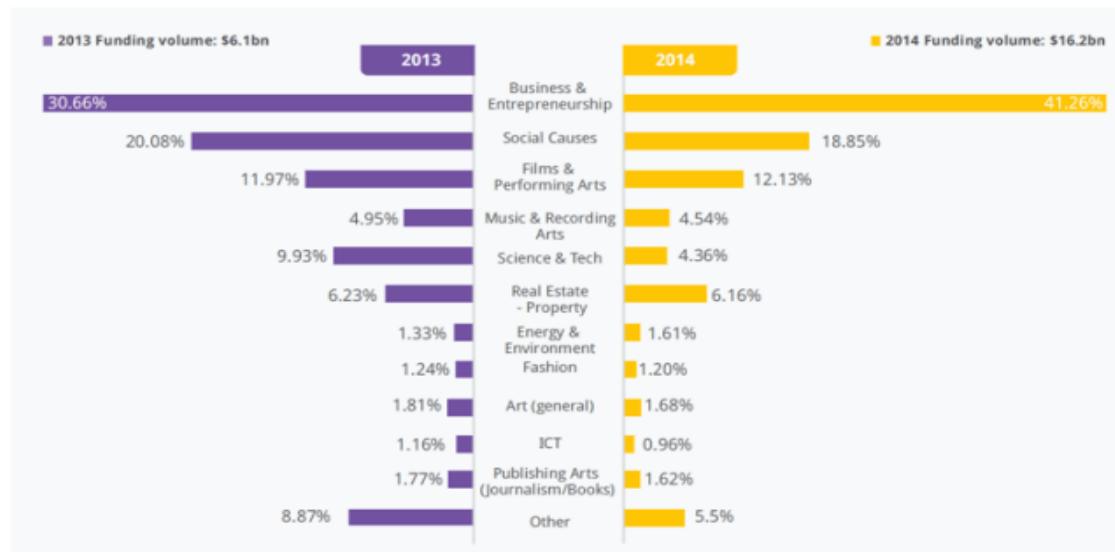


Fonte: Massolution (2015), 2015CF Crowdfunding Industry Report

Per quanto attiene le forme di crowdfunding, lo studio evidenzia come, nonostante la maggiore attenzione dei giornali sia per il Reward e l'Equity, è invece il Lending crowdfunding a dominare il settore, con una raccolta di 11,08 miliardi di dollari, pari quindi a circa il 70% della raccolta totale, proprio a seguito principalmente della forte crescita dei prestiti crowd based in Asia.

Ambito prevalente di raccolta, secondo quanto evidenziato da Massolution, è la categoria “affari ed imprenditorialità”, con una raccolta del di 6,7 miliardi di dollari nel 2014, pari al 41,3% del totale. Cause sociali (\$3,06 miliardi), film e spettacoli (\$1,97 dollari), immobili (\$1,01 miliardi) e, infine, musica (\$0,7 miliardi) completano il quadro delle prime cinque categorie.

Distribuzione del volume di finanziamenti per categorie: 2013-2014



Fonte: Massolution (2015), 2015CF Crowdfunding Industry Report

Lo studio evidenzia altresì come l'Italia, in questo panorama di fermento e crescita, abbia ancora un peso irrisorio, dovuto principalmente al freno posto dal regolamento Consob allo sviluppo dell'Equity Crowdfunding e alle insormontabili barriere poste da Bankitalia e dalle leggi alla apertura di piattaforme lending crowdfunding per le imprese (P2B lending).

Molteplici sono le ulteriori informazioni evidenziate nello studio di Massolution, ovvero:

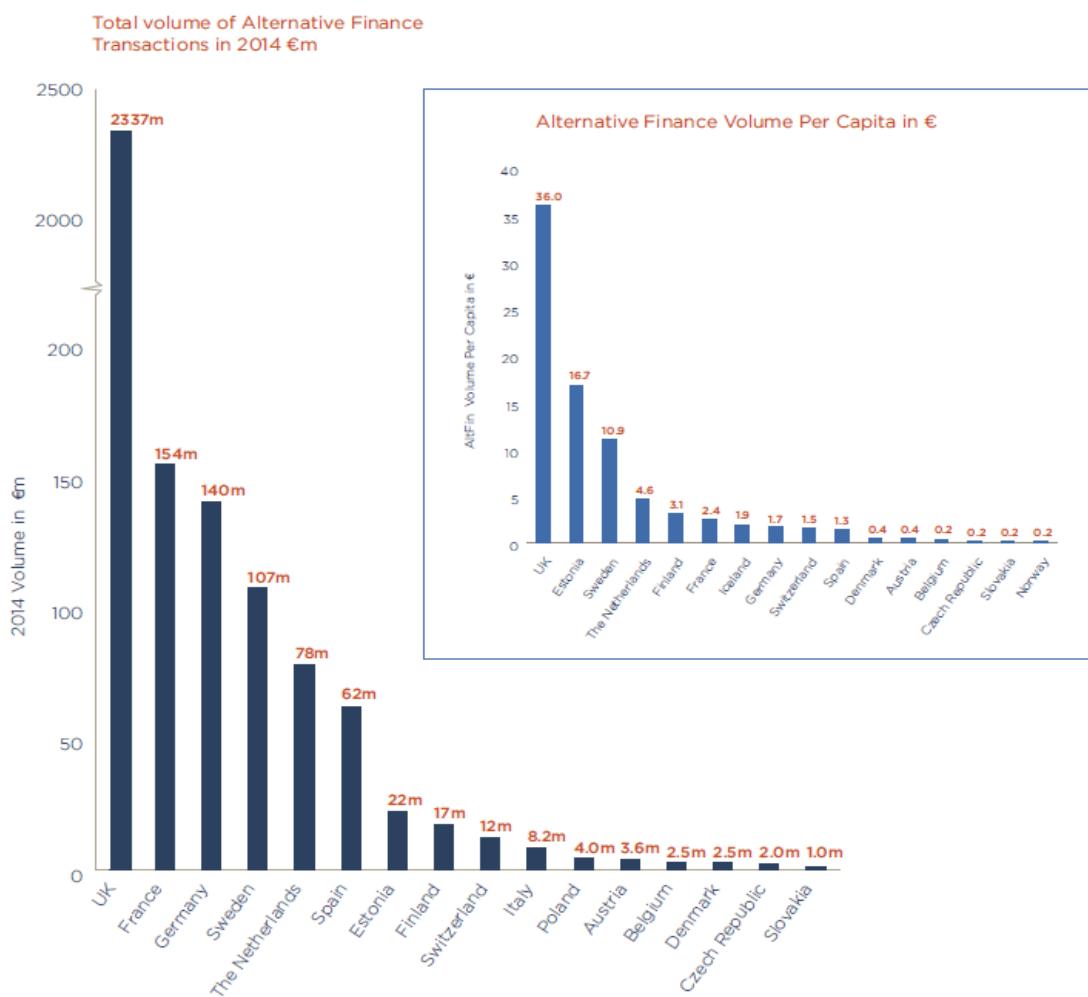
- le quote di mercato delle top 5 e top 10 piattaforme di crowdfunding in Nord America e in Europa;
- le classifiche delle CFP per regione;
- la crescita del numero e la distribuzione mondiale delle piattaforme;
- la media dimensionale dei deal per ogni modello crowdfunding;
- il tasso di successo delle campagne;
- le 15 principali tendenze del crowdfunding;

Analizzando con maggior dettaglio i dati Europei, il recente studio dell'Università di Cambridge (realizzato in collaborazione con Ernst & Young e 14 delle principali associazioni nazionali di settore) ha raccolto, attraverso un questionario web-based, i dati di 255 piattaforme leader in Europa, arrivando a coprire circa l'85-90% del mercato europeo della finanza alternativa

Analogamente a quanto esposto da Massolution, gli stessi risultati evidenziati nell'European Alternative Finance Benchmarking Report, pubblicato dalla University of Cambridge ad

inizio 2015 sui dati 2014, attestano lo sviluppo esponenziale di queste nuove forme di finanziamento alternative, attirando anche investitori istituzionali, con la previsione di divenire, a breve, almeno in alcuni paesi europei, la tendenza di mercato dominante.

Le risultanze dello studio evidenziano uno sviluppo complessivo del mercato europeo della finanza alternativa on line del 144%, movimentando nel 2014 quasi 3 miliardi di euro contro 1,2 miliardi di euro del 2013. Escludendo il Regno Unito, il mercato finanziario alternativo per il resto d'Europa è aumentato da € 137 milioni nel 2012 a € 338 milioni nel 2013, raggiungendo € 620 milioni nel 2014, con un tasso medio di crescita del 115% nel corso dei tre anni.

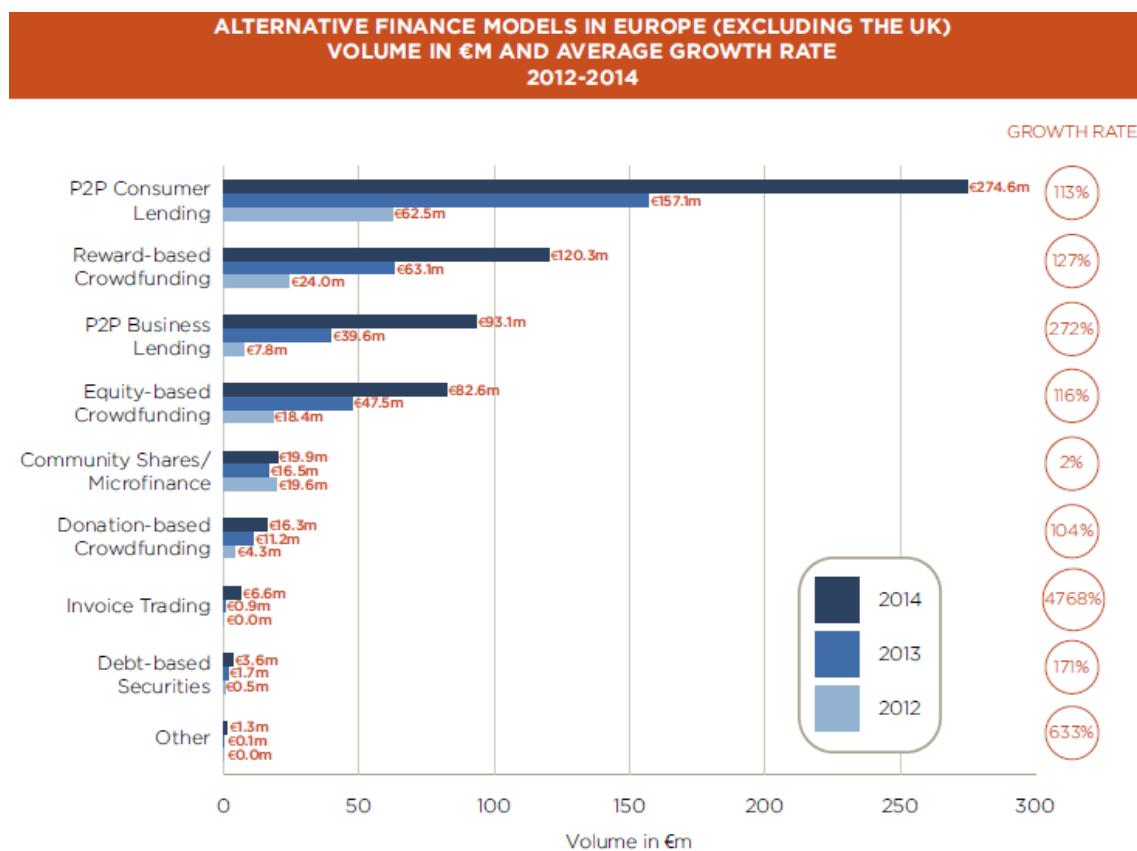


In termini di volume totale dei singoli Paesi nel 2014, la Francia rappresenta il secondo Paese di maggior sviluppo della finanza alternativa on line con più € 154 milioni, dopo il Regno Unito, che è leader indiscusso con € 2.337 milioni (2,3 miliardi). La Germania occupa il terzo posto con € 140 milioni, seguita dalla Svezia (€ 107 milioni), i Paesi Bassi (€ 78 milioni) e la

Spagna (€ 62 milioni). Considerando invece il volume pro capite, l'Estonia, con € 22 milioni in totale e 16€ pro capite, è al secondo posto in Europa, dopo il Regno Unito (36€ pro capite). L'Italia è al decimo posto con € 8,2 milioni, subito dietro Finlandia e Svizzera, pesa quindi solo lo 0,3% dell'intero mercato europeo. Anche escludendo dal confronto il Regno Unito, che da solo vale il 75% del mercato europeo, il peso della raccolta nazionale sul mercato complessivo degli altri paesi europei (€ 620 milioni) resta comunque marginale (1,3%).

Considerando i modelli di finanziamento alternativi, ed escludendo il Regno Unito, il credito al consumo P2P, è il segmento di mercato più grande d'Europa, con € 274,62 milioni nel 2014; il reward based crowdfunding ha registrato € 120,33 milioni, seguito dal lending P2P al business (€ 93,1 milioni) e dall'equity crowdfunding (€ 82,56 milioni).

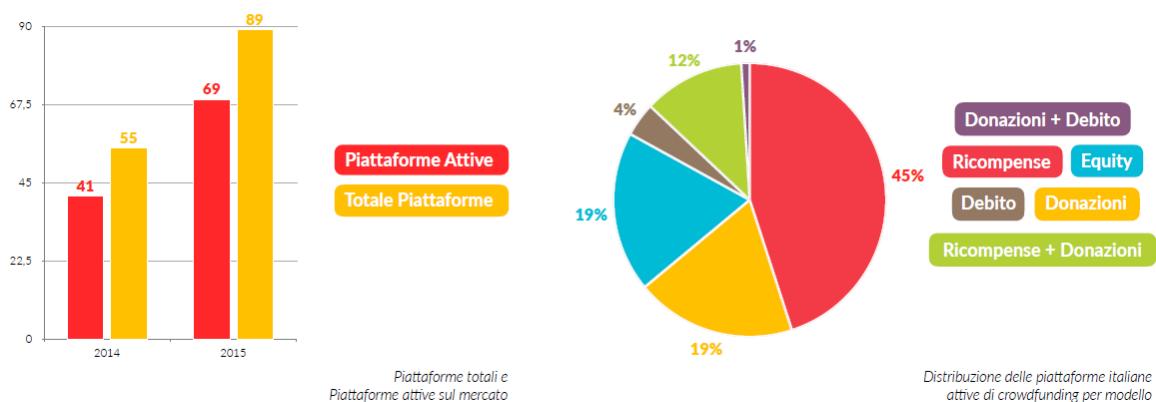
Analizzando invece i tassi di crescita medi, i dati evidenziano come il lending peer-to-peer per business sia cresciuto del 272% tra il 2012 e il 2014, il reward crowdfunding del 127%, l'equity crowdfunding del 116% e il lending P2P per i consumatori del 113% nello stesso periodo.



2.2.1 Il mercato italiano

L'ultima ricerca sul mercato del crowdfunding in Italia risale ai mesi di settembre/ottobre 2015, ove vengono analizzati i dati 2015 e confrontati con quanto raccolto nella precedente ricerca di mercato, effettuata dall'ormai scomparsa ICN - Italian Crowdfunding Network a maggio 2014, con riferimento alla situazione che consolidata tra la fine del 2013 e l'inizio del 2014.

Sulla base dei dati 2015, raccolti ed analizzati dall'Università Cattolica, in Italia si contano 82 piattaforme di crowdfunding. Le piattaforme attive al 21 ottobre 2015 sono 69 (ossia cioè hanno almeno una campagna in corso, mentre 13 sono in attesa di essere lanciate. Le piattaforme attive sono quindi quasi raddoppiate rispetto alle 41 presenti ad inizio 2014, come sintetizzato nei prospetti di seguito riportati.



Delle piattaforme attive il numero maggiore è costituito da quelle di reward crowdfunding (31) seguite da quelle di donation e di equity (entrambe con 13 piattaforme); mentre 8 con un modello misto donation/reward e 3 di lending (probabilmente non è stata inclusa nel sondaggio Borsadelcredito.it che ad Ottobre aveva appena lanciato i propri servizi).

Da notare infine l'unica piattaforma mista donation/lending – presumibilmente TerzoValore: si tratta infatti di una piattaforma che consente ad Onlus selezionate di raccogliere fondi in forma di prestito da restituire ai prestatori con interessi a tasso legale.

Ricompense: 31

BeCrowdy, Bookabook, Cineama, Cubevent, DeRev, Distribuzioni Dal Basso, Eppela, Finanziami il tuo futuro, ForItaly, Giffoni Innovation Hub, Gigfarm, Ginger, Kendoo, Land2Lend, Limoney, Micro Crédit Artistique, Musicraiser, Open Genova Crowdfunding, Rezz, RisorgimentiLab, School Raising, SportSupporter, Starteed, TIM#WCAP, Triboom, Upspringer, Vizibol, Werealize, WithYouWeDo, WOOP food, Wowcracy.

Donazioni: 12

1caffè, Commonit, Fidallo srl, Funditaly, Iodono.com, Let's Donation, Mecenup, Pensiamocino, Progetto Civibanca 2.0, Rete del Dono, ShinyNote, Universitiamo.

Debito: 3

Borsa del credito, Prestiamoci, Smartika spa.

Equity: 13

Assiteca Crowd, CrowdFundMe, EquityStartUp, Investi-re.it, My Share, Next Equity, Opsidea, SiliconVeneto SmartHub, StarsUp, Startify, Unicaseed.

Ricompense + Donazioni: 8

BuonaCausa.org, Com-Unity, CrowdfundingItalia, Donordonee, Greenfunding, Meridonare.it, Produzioni dal Basso, Proposizione, Innamorati della cultura.

Donazioni + Debito: 1

Terzo Valore.

Ricompense + Equity: 1

Tip Ventures.

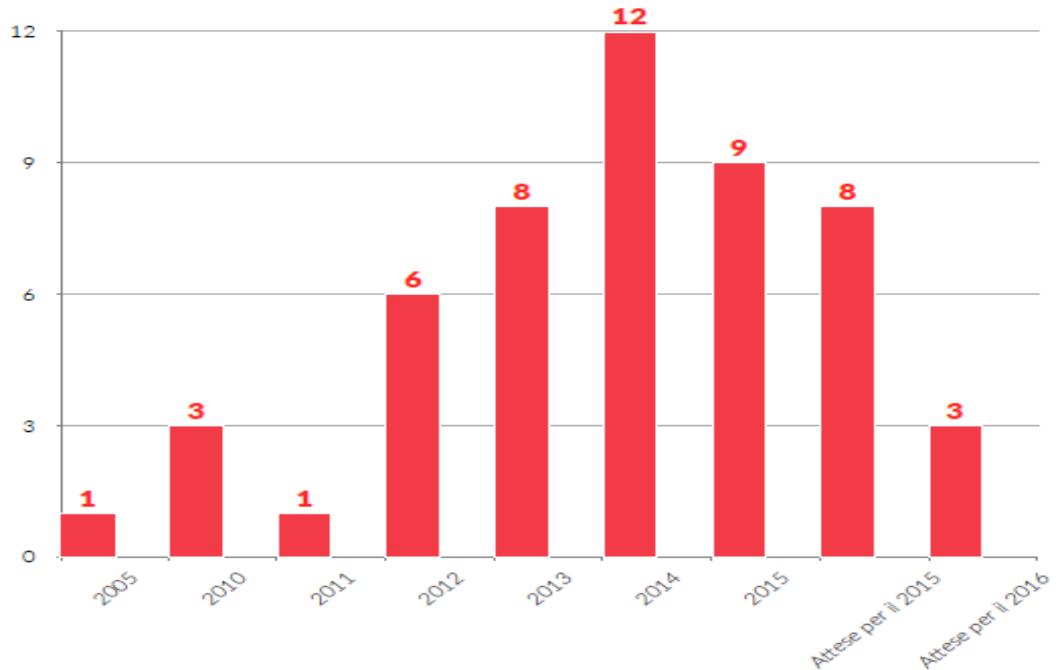
In fase di lancio: 13

Crowdarts, Ecomill, Equinvest Srl, Fundera, Mama Crowd, MuumLab, Oboli, Planbee, Slowfunding, Startzai, Symbid Italia, We4sport, WeAreStarting.

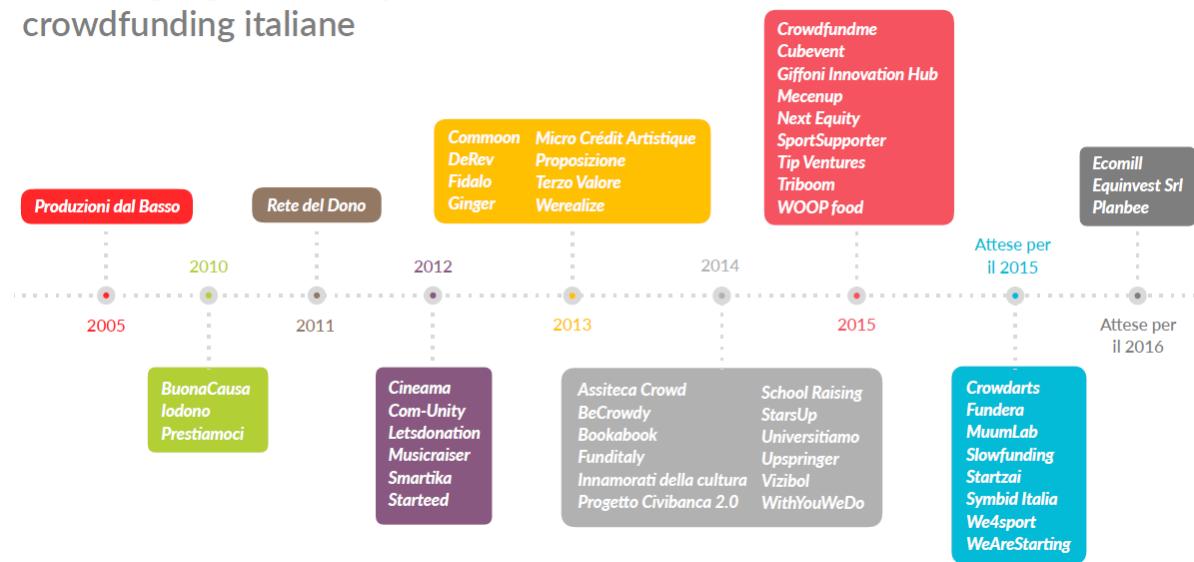
Lo studio analizza poi la storia del crowdfunding in Italia, nato nel 2005 con “Produzioni dal Basso”, il cui sviluppo ha visto la nascita di 2 nuove piattaforme nel 2010, una nel 2011, per poi arrivare 6 nuove piattaforme nel 2012. Tra il 2013 ed il 2014 le nuove piattaforme avviate sono state ben 20; mentre ad ottobre 2015 erano aumentate di 8 nuovi ingressi, che si prevede arriveranno ad 11 entro fine 2015.

A fronte di questa vivacità del settore, il mercato ha riscontrato anche un significativo tasso di mortalità: rispetto infatti ai dati rilevati a maggio 2014, ben 4 piattaforme risultano inattive alla data di redazione dello studio dell’Università cattolica.

Nel seguente prospetto sono riportate le nuove piattaforme per anno di nascita:



Storia e geografia delle piattaforme di crowdfunding italiane

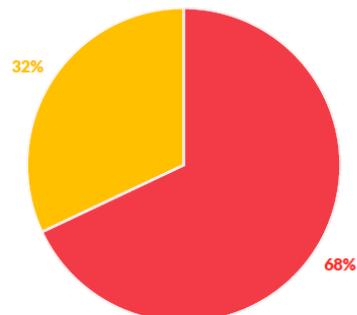
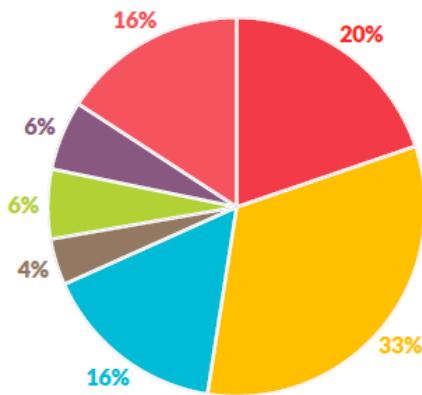


Per quanto attiene la distribuzione geografica, si veda quanto riportato nel seguente riepilogo.

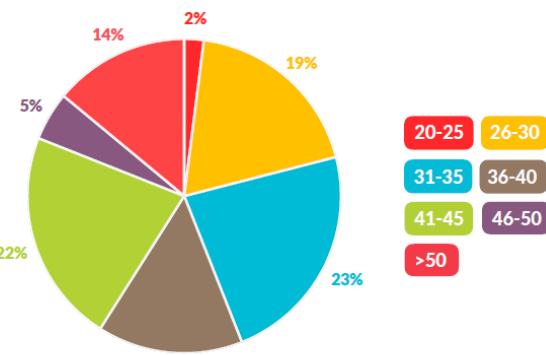


Complessivamente tra le varie piattaforme si contano ben 81 fondatori, ossia, nel complesso, più di 4 per ogni piattaforma, rappresentati prevalentemente da **uomini sotto i 40 anni**, laureati, con una formazione in ambito economico o ingegneristico.

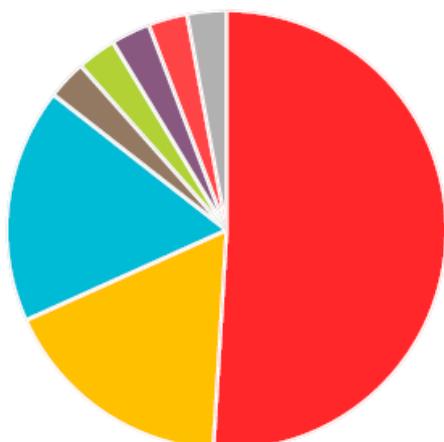
La forma giuridica prevalente è quella della società a responsabilità limitata (51%).



Distribuzione percentuale
dei fondatori per sesso



Distribuzione percentuale
dei fondatori per età

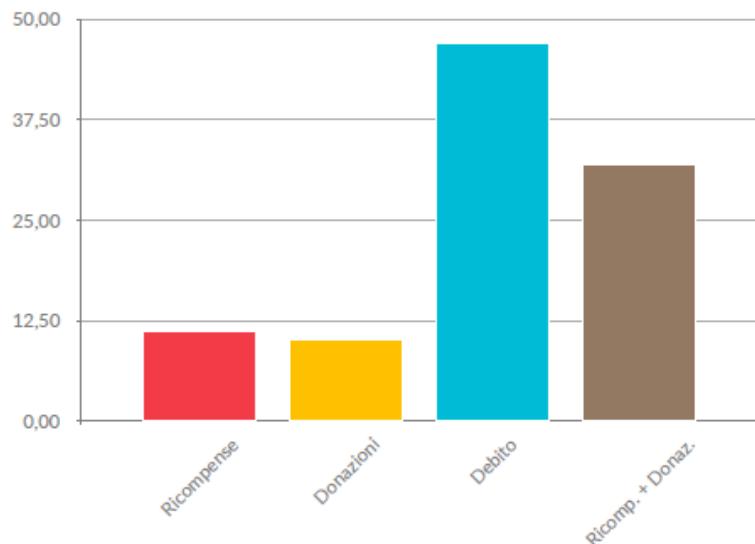


Società a responsabilità limitata: 51%
Società in nome collettivo: 3%
Startup innovativa iscritta al registro: 17%
Società in accomandita semplice: 3%
Società per azioni: 17%
Società cooperativa per azioni: 3%
Società semplice: 3%
Cooperativa: 3%

Forma giuridica

Quanto alle Campagne, nel 2014 sono stati presentati più di 100.000 progetti circa 21.000 approvati, il 30% dei quali, cioè circa 6.300 hanno avuto successo ottenendo quindi i fondi che cercavano.

I progetti pubblicati sono sintetizzabili nel seguente schema:



In totale tali iniziative hanno raccolto 56,8 milioni. A riguardo, occorre però segnalare come il 73% di tali fondi siano stati raccolti dalle 4 piattaforme di lending: in particolare 22,8 milioni dalle tre piattaforme di lending puro e ben 20,2 milioni dall'unica piattaforma mista donation/lending (presumibilmente TerzoValore).

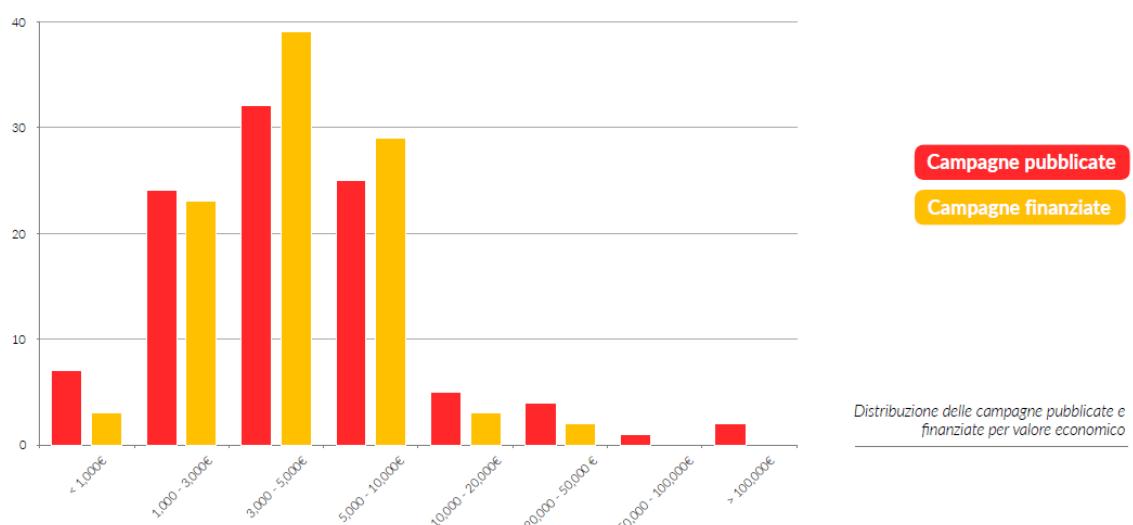
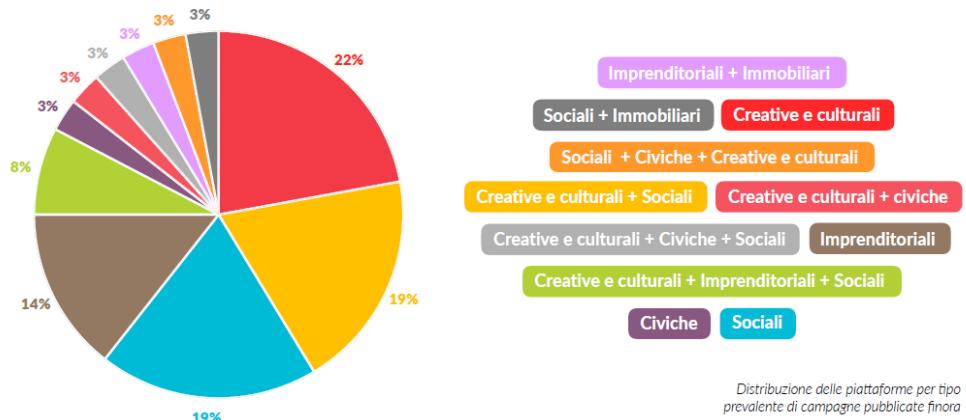
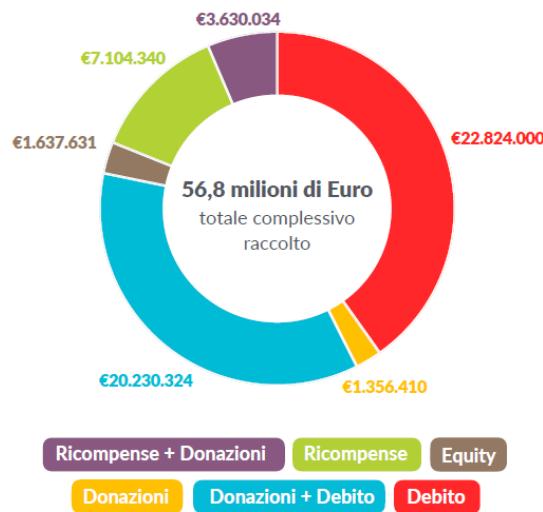
Il restante 27%, cioè 13,8 milioni, se li suddividono le altre 65 piattaforme e, in particolare:

- 7,1 quelle di puro reward;
- 3,6 quelle miste reward/donation;
- 1,6 quelle di equity (in realtà nel frattempo a oggi arrivate a 2,9);
- 1,3 quelle di puro donation

Purtroppo non sono forniti i dati relativi alle dimensioni medie delle campagne finanziate per tipo di piattaforma.

Il dato complessivo evidenzia soltanto che il 91% delle campagne finanziate ha avuto una dimensione compresa tra 1.000 e 10.000 euro. Si tratta però di un dato poco significativo per la diversissima configurazione e obiettivo di raccolta delle iniziative in funzione del tipo di crowdfunding, lending, equity, reward o donation (ad esempio ad oggi le campagne di equity crowdfunding finanziate hanno avuto una dimensione media di €294.000, certamente di uno o due zeri superiore a quelle di reward o di donation).

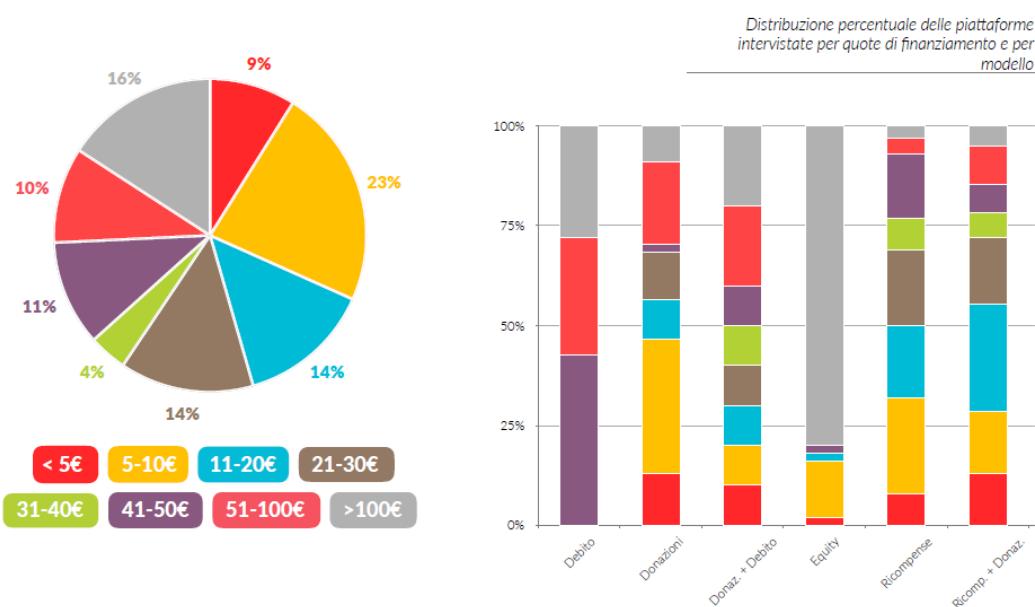
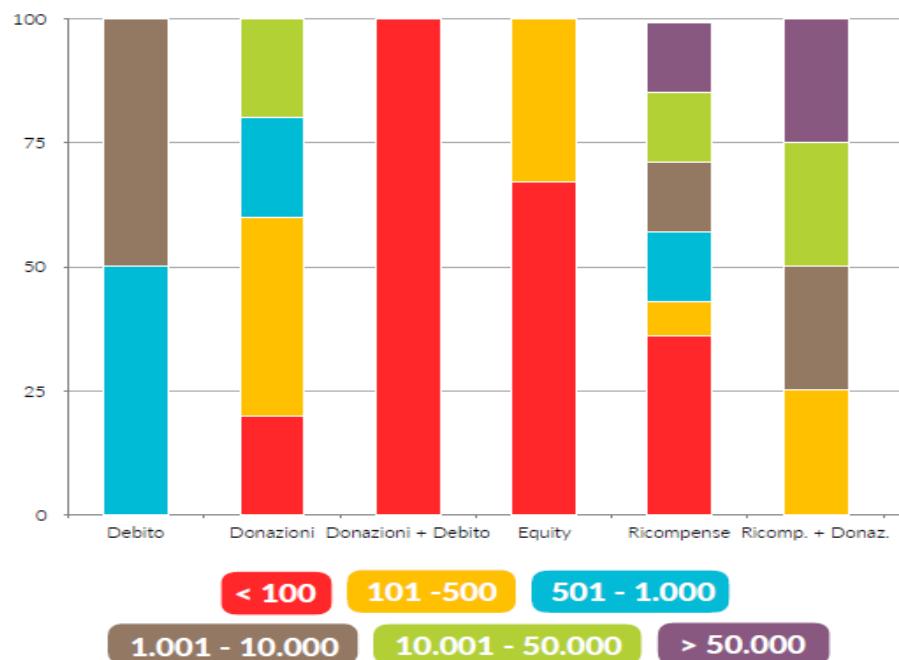
Di seguito vengono schematizzati i dati sopra riportati:



Anche con riferimento ai **donatori/finanziatori**, il dato non viene disaggregato per tipologia di piattaforma: il dato complessivo mostra come 857.000 gli Italiani hanno erogato somme a favore di iniziative attraverso crowdfunding e che il 30% di loro ha donato o finanziato più di una volta.

Lo studio evidenzia inoltre come ben il 34% dei donatori/finanziatori, cioè 257.000 persone abbiano elargito mediamente più di €1.000 e il 24%, addirittura più di €10.000.

Distribuzione percentuale delle piattaforme per numero finanziatori e modello:

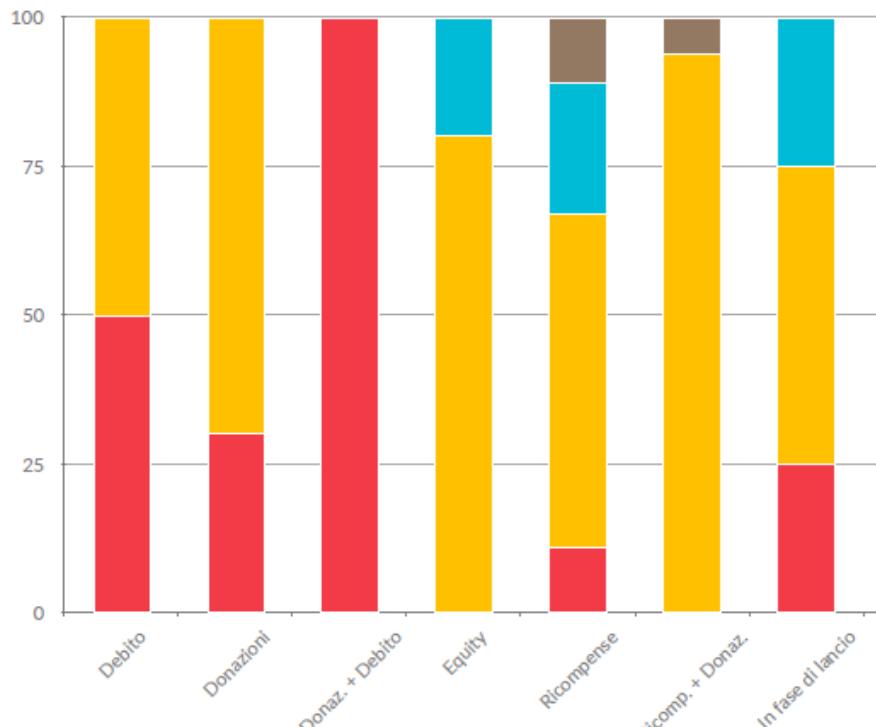


Il pubblico di riferimento è sintetizzato nel prospetto sotto riportato:

Modello	Persone	Aziende	Associazioni	Pubblica amministrazione	Altro
Debito	100%	50%	50%	50%	0%
Donazioni	70%	50%	90%	50%	20%
Donazioni + Debito	0%	100%	0%	0%	0%
Equity	80%	100%	20%	0%	20%
Ricompense	88%	76%	82%	59%	6%
Ricompense + Donazioni	100%	25%	100%	75%	0%
Totale	82%	67%	74%	49%	8%

Altri dati interessanti riguardano:

1) **Mercati di riferimento**, schematizzabili come segue:



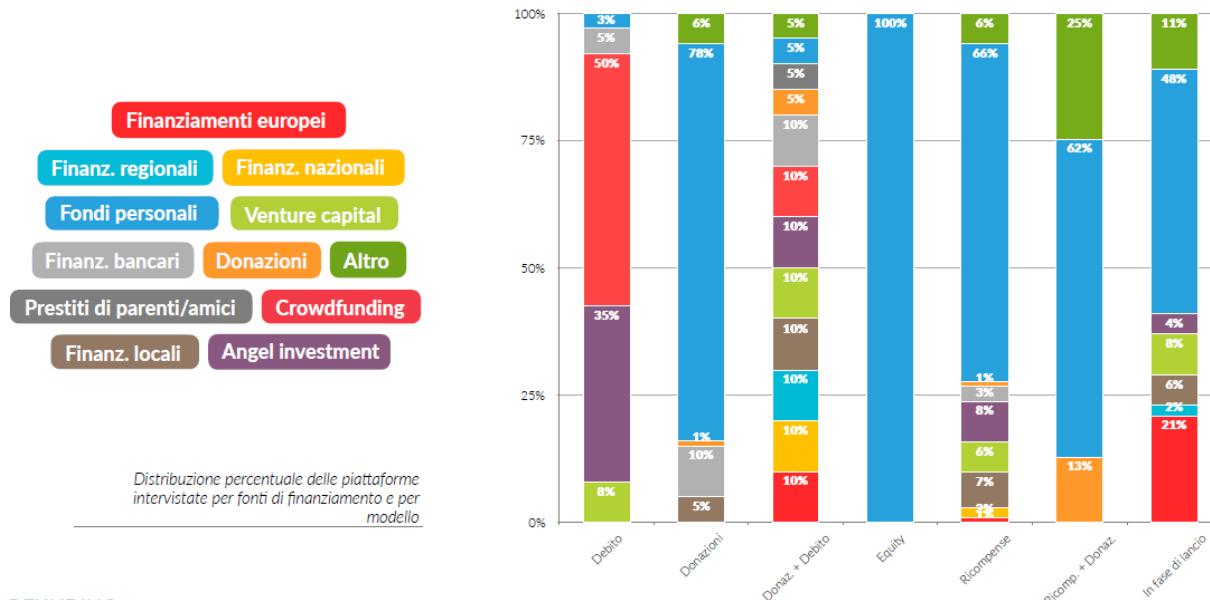
Estero/Europa

Nazionale

Locale

Esterio/Extra-Europa

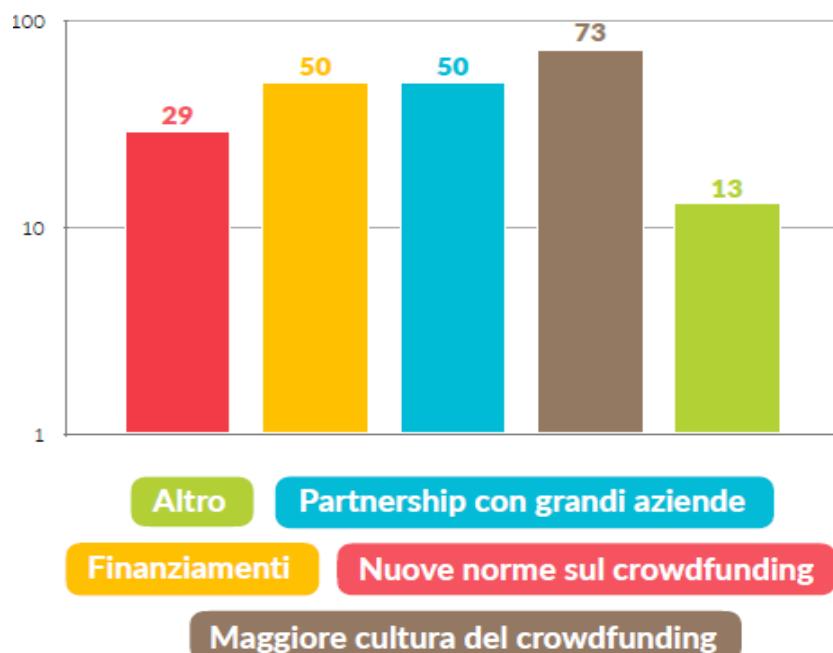
2) **Fonti di finanziamento**, ove prevalgono i fondi personali, utilizzati nel 65% dei casi:



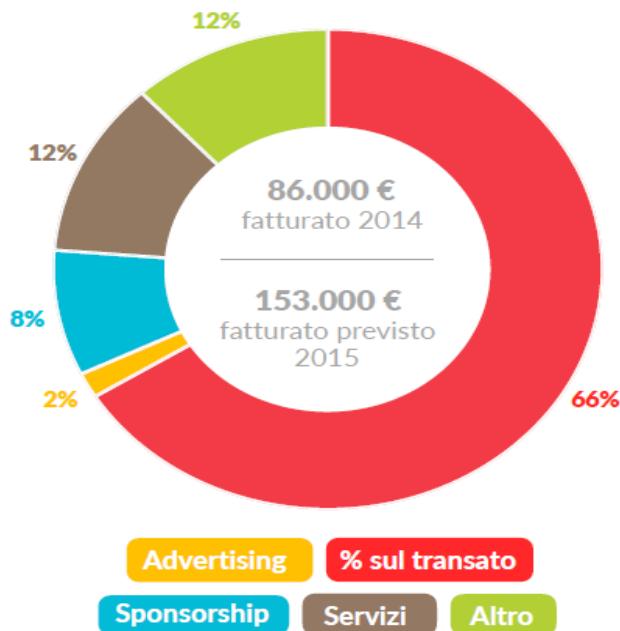
Dopo la fase di avvio, per metà delle piattaforme intervistate, i finanziamenti sono considerati anche una necessità di crescere.

Le piattaforme intervistate ritengono che per fare crescere il business sia necessaria:

- una maggiore diffusione della cultura del crowdfunding per il 73% degli intervistati
- la partnership con grandi aziende per il 29% degli intervistati;
- l'introduzione di nuove norme volte a dare impulso allo sviluppo del crowdfunding.



3) **Canali di revenue**, di seguito riportati in percentuale:



2.3 Le piattaforme di crowdfunding: caratteristiche e modelli

Le piattaforme di crowdfunding fungono da intermediari tra la “folla” e i progetti di raccolta fondi. Si tratta di siti web gestiti solitamente da agenzie di comunicazione dove ogni progetto ha la sua vetrina per condurre la propria campagna. Ad oggi si sono sviluppate anche le campagne del tipo Do It Yourself, attraverso cui ogni individuo può avviare una raccolta di fondi attorno alla propria offerta senza usufruire della piattaforma intermediaria, ma autopromuovendosi sul proprio sito.

La differenza tra le piattaforme esistenti può essere fatta analizzando la natura della transazione che avviene tra progettisti e sostenitori.

Esistono quattro modelli di transazione ben definiti: donation-based, reward-based, lending-based e equity-based. Tuttavia la tendenza attuale delle piattaforme è quella di offrire servizi fondati su modelli ibridi.

- **Donation-based crowdfunding**

Il crowdfunding basato sulle donazioni dei sostenitori è utilizzato per finanziare progetti mossi da una causa sociale o di beneficenza. Può essere considerato l’evoluzione del fundraising tradizionale, perché permette l’ampliamento del bacino dei potenziali

donatori, che non si limitano a fornire le somme necessarie, ma possono contribuire alla realizzazione del progetto attraverso suggerimenti e osservazioni. In questo modello è fondamentale la conoscenza degli strumenti social, per dare impulsi continui alla community di potenziali donatori. Le piattaforme donation-based usano generalmente il modello “keep it all”, in quanto permettono all’associazione beneficiaria di ottenere in ogni caso le somme raccolte allo scadere della campagna, a prescindere dal raggiungimento o meno del target. Per questo motivo le donazioni nella maggior parte dei casi sono direttamente accreditate presso il conto corrente dell’ente non profit.

Le maggiori piattaforme donation-based italiane sono: [ShinyNote](#), [Iodono](#), [BuonaCausa](#), [Retedeldono](#) e [Let’s Donation](#).

Le campagne di donation-based hanno tipicamente goal di finanziamento più ridotti: in Italia, il valore medio di una campagna è di € 1.496,00 (*Castrataro, Pais, 2013*).

- **Reward - based crowdfunding**

Le piattaforme reward-based sono le più diffuse per popolarità e numero di categorie di progetti ammissibili. I settori in cui si può investire sono:

- Arte/intrattenimento/progetti creativi (incluso film e video, fumetti, videogiochi);
- Business e imprenditoria (incluso design e tecnologia);
- Innovazione sociale.

A livello internazionale le piattaforme più famose sono IndieGoGo e Kickstarter, mentre in Italia è la piattaforma Eppela a godere di una certa fama.

Il progettista che decide di avviare una campagna di reward-based crowdfunding può incontrare difficoltà nel processo di ideazione delle ricompense e nella loro distribuzione tra le diverse fasce di investimento.

Si possono riconoscere quattro tipi di “ricompense” più comuni:

- copie del prodotto di cui si sta finanziando la produzione;
- collaborazioni o partecipazioni al progetto;
- esperienze creative;
- ricordi e riconoscimenti.

Come anticipato, risulta strategico pensare a un ampio numero di ricompense in modo da intercettare tutti i potenziali sostenitori, anche quelli maggiormente avversi al rischio. Caratteristica insolita del modello reward è il non obbligo per il sostenitore di prendere

una ricompensa in cambio della propria offerta. Dall’altro lato è buon uso per il progettista mantenere l’impegno di far pervenire quanto promesso a ogni singolo sostenitore. Per questo motivo nella definizione del target da raggiungere, è necessario includere oltre ai costi di transazione anche quelli legati alla spedizione delle ricompense. Inoltre, le piattaforme non sono responsabili per l’adempimento totale o parziale dell’obbligazione da parte del progettista: il contratto è stabilito interamente tra quest’ultimo e i sostenitori. Fondamentale risulta quindi il rapporto di fiducia che si instaura tra le parti. In ogni caso non sarebbe conveniente per chi attiva e chiude con successo una campagna di crowdfunding, deludere le aspettative di chi ha creduto nel proprio progetto.

Il modello reward viene spesso utilizzato come banco di prova di un nuovo prodotto o servizio che si intende immettere sul mercato, per verificare la fattibilità dell’idea di business o ancora per destare l’interesse di investitori più grossi, intenzionati a farsi carico dell’intero processo di produzione. Tuttavia in questi casi si potrebbe correre il rischio che i prototipi siano vulnerabili al furto di proprietà intellettuale, se non vengono adeguatamente protetti.

- **Lending-based crowdfunding**

Il lending-based crowdfunding si fonda sul concetto di prestito e per le sue caratteristiche può essere considerato l’affine digitale del microcredito.

Esistono due modelli: il microlending e il Peer-to-Peer lending.

Il microlending è l’offerta di servizi finanziari a soggetti a basso reddito considerati non bancabili. Il denaro è raccolto da una folla di persone ed è gestito da un intermediario locale. Questo è il modello seguito dalla piattaforma Kiva.

Il peer-to-peer lending o prestito tra pari, avviene invece senza l’intermediazione di una istituzione finanziaria tradizionale. Esempi popolari sono Zopa, Smartika, FundingCircle, LendingClub.

Generalmente la piattaforma gestisce sia la raccolta delle somme chieste a prestito (di cui si specifica il periodo ed eventualmente il tasso di interesse se previsto), sia il loro rimborso.

Il modello lending è quello che genera il maggiore valore raccolto, nonostante non abbia la stessa popolarità del reward-based crowdfunding.

I prestiti possono essere elargiti a persone fisiche o organizzazioni complesse, prevedere interessi oppure no e ancora possono essere ceduti in mercati secondari.

In questo modello si palesano in misura maggiore il principio della “coda lunga” e la strategia di diversificazione del portafoglio di investimenti, con conseguente minimizzazione del rischio per il sostenitore.

Naturalmente il modello lending, privo di intermediazione finanziaria, con l'applicazione di un interesse e rivolto a qualsiasi soggetto, in Italia non può trovare applicazione.

- **Equity - based crowdfunding**

L'equity-based crowdfunding permette di investire in strumenti finanziari emessi da startup innovative ed è considerato *il punto di congiunzione tra la finanza alternativa e i round di finanziamento più tradizionali.*

	Equity crowdfunding	Rewards crowdfunding	Prestiti peer- to-peer
Pre-trading		✓	
Pre-profit	✓	✓	
Impresa redditizia in espansione	✓		✓
Impresa matura in costante espansione	✓		✓
Impresa matura stabile	✓		✓
Lancio di nuovi prodotti/servizi/brand	✓	✓	✓
Acquisizioni			✓
Espansione in nuovi territori	✓	✓	✓
Investimento in nuove strutture			✓
Necessità di rifinanziamento	✓		✓
Necessità di ristrutturazione del capitale	✓		✓

Fonte: "Il crowdfunding. Cosa è. Una guida per le piccole e medie imprese" – Commissione Europea, 2015.

Si tratta della forma di crowdfunding più pesantemente regolata e pertanto quella con maggiori barriere all'entrata, il cui successo dipende in maniera minima dal capitale sociale (inteso come numero di contatti) che una campagna è in grado di generare.

L'Italia è stato il primo paese a disciplinare il fenomeno attraverso una normativa ad hoc, contenuta nel “Decreto crescita bis” (d.l. 179/2012 convertito in legge n. 221/2012) che ha modificato il Testo Unico della Finanza con l'introduzione dei nuovi articoli 50-*quinquies* e 100-*ter* e che delega alla Consob il compito di emanarne le disposizioni

regolamentari, ad oggi in vigore dal mese di luglio 2013. Il primo portale italiano autorizzato di equity crowdfunding è stato StarsUp.

L'equity crowdfunding si traduce in “raccolta diffusa di capitale di rischio attraverso portali online” ed ha l'obiettivo di creare un ambiente di investimento favorevole alla crescita di startup innovative, a contenuto tecnologico o sociale.

Il regolamento della Consob definisce il raggio di azione dell'equity crowdfunding, ponendosi sia a monte del processo di investimento, stabilendo i principi e le modalità di gestione di un portale, sia a valle, tutelando soprattutto l'investitore *retail*, diverso dal cliente professionale e per questo inserito in un “percorso di investimento consapevole”. L'investimento in startup innovative presenta infatti rischi economici più elevati rispetto agli investimenti tradizionali. Innanzitutto ciò è dovuto al fatto che l'oggetto dell'investimento non possiede abbastanza elementi (una storia o risultati da presentare) per indurre a decisioni razionali. L'idea di business che la startup innovativa si propone di realizzare attraverso la raccolta di capitali online è diretta a colpire l'investitore a livello emozionale, entusiasmandolo, senza tuttavia promettere dividendi in cambio, almeno inizialmente.

I principali rischi connessi all'investimento in startup innovative attraverso portali possono essere così sintetizzati.

- Il rischio di perdita di capitali. Acquistando azioni o quote di società neo costituite in settori innovativi, l'investitore è esposto a un rischio d'impresa maggiore. Pertanto, non solo diviene opportuno investire somme per le quali si ritiene di poter sostenere la totale perdita, ma è fondamentale (soprattutto per l'investitore non professionale) diversificare il proprio portafoglio.
- La mancanza di dividendi, fino a quando la società avrà i requisiti di “startup” e quindi fino a quando non entrerà a regime. A tal proposito il “Decreto crescita bis” pone il divieto di distribuzione di utili per le startup innovative per un massimo di 4 anni dall'iscrizione nella sezione speciale del Registro delle Imprese. Gli eventuali utili saranno quindi reinvestiti nella società accrescendo il valore della partecipazione.
- Il rischio di illiquidità, in quanto per gli strumenti finanziari emessi dalle startup innovative e sottoscritti tramite portali online il “Decreto crescita bis” ne impone la

non negoziazione nei mercati organizzati per tutto il periodo in cui la società può essere considerata una startup.

Naturalmente, tali limiti garantiscono alle *newco* una certa stabilità, tutelando il delicato processo di crescita e affermazione nei mercati di riferimento.

Gli aspetti tecnici più salienti, stabiliti dal regolamento della Consob per guidare l'agire dei gestori di piattaforme equity e dei potenziali investitori, possono essere così sintetizzati.

- Per avviare una piattaforma di equity crowdfunding è necessario possedere i requisiti di integrità e professionalità imposti dalla Consob agli intermediari che operano sui mercati finanziari (banche, imprese di investimento o altri intermediari). Solo i soggetti che possono provare la propria correttezza nel business e in affari finanziari, nonché adeguate capacità professionali, possono infatti assicurare l'efficienza delle operazioni di un portale di crowdfunding. Tra i requisiti professionali, compare l'abilità del gestore di piattaforme di valutare i business plan inviati dalle startup, da un punto di vista economico e finanziario piuttosto che tecnologico/innovativo.
- Le piattaforme sono iscritte in un registro speciale (accessibile a tutti sul web) che elenca l'insieme dei portali di equity crowdfunding autorizzati. Una sezione speciale è riservata a banche e istituti/intermediari finanziari esistenti che informino la Consob dell'interesse a diventare piattaforme di crowdfunding.
- Il portale deve fornire agli investitori *retail* (non professionali) un set di informazioni obbligatorie al fine di metterli nella condizione di prendere decisioni ponderate (i rischi connessi all'investimento, informazioni e istruzioni pratiche sul diritto di recesso; stati di avanzamento della somma offerta; costi e commissioni, etc.).
- Affinchè l'offerta di investimento venga pubblicata sul portale, il 5% deve essere già sottoscritto da “investitori professionali” (fondazioni bancarie, istituti finanziari per innovazione e sviluppo o incubatori di startup innovative).

Nella seconda metà del 2015 (a giugno e a dicembre) la Consob ha intrapreso un iter di consultazioni pubbliche, molto apprezzato dagli operatori di mercato, relative alle modifiche da apportare al Regolamento sull'equity crowdfunding, perseguitando il duplice obiettivo di:

- rendere più efficiente il sistema di raccolta del capitale, semplificando alcuni obblighi eccessivamente onerosi per gli operatori;
- garantire l'accessibilità alle piattaforme da parte di una platea di “offerenti” diversificata, adeguando così la normativa anche alle novità introdotte dal DL Banche e Investimenti n. 3 del 24 gennaio 2015.

Con la delibera n.19520 del 24 febbraio 2016, in vigore dallo scorso 5 marzo, è stato introdotto la nuova disciplina sull'equity crowdfunding, denominata “Regolamento sulla raccolta di capitali di rischio tramite portali on-line”.

In particolare, le modifiche più importanti riguardano:

- l'inserimento, accanto alle startup innovative, di nuovi offerenti: la startup a vocazione sociale, la startup turismo, la PMI innovativa, l'organismo di investimento collettivo del risparmio (OICR) e le società di capitali che investono prevalentemente in startup innovative e in PMI innovative;
- l'inserimento della categoria degli “investitori a supporto dell'innovazione”, accanto a quella degli investitori professionali, ai fini della sottoscrizione del 5% dell'offerta. Tali soggetti dovranno possedere, oltre che i requisiti di onorabilità, anche:
 - ✓ i requisiti patrimoniali attestanti una capacità finanziaria pari a un portafoglio di strumenti, inclusi i depositi in contante, di valore superiore a cinquecentomila euro;
 - ✓ i requisiti comprovanti l'esperienza e la competenza di settore, come l'aver effettuato, nell'ultimo biennio, almeno tre investimenti uguali o maggiori a 15.000,00 euro ciascuno, nel capitale sociale o a titolo di finanziamento soci in startup innovative o PMI innovative; o alternativamente l'aver ricoperto, per almeno dodici mesi, cariche sociali come amministratore esecutivo in una startup innovativa o PMI innovativa diversa dall'offerente;
- un procedimento di autorizzazione per l'iscrizione nel registro dei gestori, per tener conto di alcune esigenze emerse in sede di vigilanza;
- il rafforzamento del vincolo di destinazione delle somme rappresentative delle manifestazioni di interesse degli investitori, prevedendo un conto indisponibile destinato all'offerente acceso presso le banche o le imprese di investimento a cui

- sono trasmessi gli ordini, modificando la precedente clausola che prevedeva invece un conto indisponibile intestato all'emittente;
- la possibilità (“opt-in”), per i gestori dotati di adeguati requisiti organizzativi, di effettuare direttamente la verifica di appropriatezza dell’investimento sulla base dei parametri MiFID, favorendo così la conclusione delle operazioni integralmente on-line e riducendo i casi in cui è la banca a provvedere a tali valutazioni.

Esistono vari soggetti nazionali abilitati ad operare in equity crowdfunding e registrati nell’albo della Consob. Per un’analisi più dettagliata degli stessi, si rimanda all’Appendice 1 del presente studio.

CAPITOLO 3

3. LA COMPARAZIONE TRA IL REGOLAMENTO DELLA COMMISSIONE EUROPEA 800/2008 E IL D.L. 221/2012 SULLE STRAT UP INNOVATIVE di Alfonso Trignano

Nell'estate 2007 il mondo ha visto l'inizio della più grande recessione che si sia mai verificata dalla seconda guerra mondiale. La crisi finanziaria ha avuto origine nel mercato dei mutui "sub-prime", crisi acuita dalla bolla immobiliare, e si è allargata fino ad inglobare negli anni successivi tutto il mercato creditizio. Nonostante l'epicentro della crisi sia stata l'America, questa ha successivamente attraversato l'Atlantico, collocandosi nel cuore dell'Europa, e causando (solo durante il primo anno) una contrazione molto forte del PIL e la perdita di circa 10 milioni di posti di lavoro. Vista la gravità della situazione economica la Commissione Europa ha tentato di approntare una serie di politiche volte a guidare gli Stati nel loro cammino verso una ripresa economica. In questo ambito uno dei principali interventi è stato il Regolamento CE n. 800/2008 in tema di aiuti di Stato che riguarda le modalità attraverso cui deve essere incentivata e sostenuta la creazione di piccole e medie imprese (PMI).

3.1 Il Regolamento 800/2008 e sue principali finalità.

L'*aiuto di Stato* è un'agevolazione concessa dallo Stato a soggetti che svolgono un'attività economica, con la finalità di conferire loro un vantaggio che incida sugli scambi e che sia in grado di influenzare in maniera lecita e costruttiva la concorrenza, e con il fine ultimo di favorire la crescita del mercato interno e in particolare dell'occupazione.

Il Regolamento CE n.800/2008 elenca in maniera puntuale le categorie di aiuti di Stato compatibili con il mercato comune.

Le categorie di aiuti consentiti sono le seguenti:

- **Aiuti a finalità regionale**, che promuovono la coesione economica, sociale e territoriale dell'Unione Europea;

- **Aiuti alla costituzione di imprese a partecipazione femminile**, per permettere agli Stati membri il sostegno delle imprenditrici tra i quali l’accesso ai finanziamenti;
- **Aiuti alla tutela dell’ambiente**, con lo scopo di agevolare la tutela di quest’ultimo e la lotta al cambiamento climatico;
- **Aiuti a favore del capitale di rischio sotto forma di fondi di investimento di private equity**, nei quali lo Stato diventa socio, investitore o partecipante, anche a condizioni meno vantaggiose rispetto agli altri investitori;
- **Aiuti alla ricerca e sviluppo e all’innovazione**, per promuovere la competitività dell’industria europea mediante una maggiore spesa nel settore;
- **Aiuti alla formazione**; per incentivare lo sviluppo di know how.
- **Aiuti a favore di lavoratori svantaggiati e/o disabili**, incentivando le società ad assumere tali categorie svantaggiate;
- **Aiuti alle PMI** con particolare attenzione alle misure a sostegno della promozione e dell’imprenditorialità.

Il principio essenziale per l’applicazione di tale regolamento ad uno specifico aiuto, è l’interesse di quest’ultimo alla creazione di nuove risorse e attività, nonché la promozione dello sviluppo economico, attraverso un utilizzo lecito del sistema della concorrenza. Il perseguitamento di tali requisiti permette allo Stato membro di concedere automaticamente l’aiuto, evitando il lungo iter di notifica alla Commissione. Di conseguenza, il regolamento è da ritenersi particolarmente significativo per le PMI, dal momento che tutte le misure, sopra elencate, possono essere loro concesse o sono interamente loro dedicate.

3.2 Breve sintesi del D.L. 221/2012 e mutato contesto economico-sociale

L’obiettivo del Decreto Lgge è quello di contribuire allo sviluppo di una nuova cultura imprenditoriale, creando un contesto maggiormente favorevole all’innovazione, con lo scopo di promuovere una maggiore mobilità sociale, rafforzamento dei legami tra università e imprese ed attraendo talenti e capitali dall’estero attraverso varie deroghe al diritto societario, del lavoro e concorsuale.

Per raggiungere tali obiettivi, dal 2012 il Governo è impegnato nella messa in opera di una normativa il Decreto Legge 179/2012 (*Decreto Crescita 2.0*), recante “*Ulteriori misure*

urgenti per la crescita del Paese”, convertito in legge n. 221 del 18 dicembre 2012. La normativa è stata successivamente modificata dal D.L. n. 76/2013 in vigore dal 28 giugno 2013 convertito con Legge n. 99 del 9 agosto 2013 e dal D.L. n. 3/2015 (*Investment Compact*), convertito in Legge n. 33/2015 in vigore dal 26 marzo 2015.

Tra gli elementi maggiormente innovativi il Decreto Crescita 2.0 ha introdotto nell’ordinamento giuridico italiano la definizione di impresa innovativa ad alto valore tecnologico: **la start up innovativa**. Con la legge 221/2012 infatti, l’art. 25 della citata legge, (successivamente modificato con il D.L. del 24 gennaio 2015, n. 3) definisce la *start-up innovativa* la società di capitali, costituite anche in forma cooperativa, residenti in Italia o in altro Paese membro dell’UE, purché abbiano una sede produttiva o una filiale in Italia, le cui azioni o quote rappresentative del capitale sociale non sono quotate sul mercato regolamentato e che possiede i seguenti requisiti:

- è costituita da non più di 60 mesi;
- 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;
- dal secondo anno in poi, il totale del valore della produzione annua risultante dall’ultimo bilancio non è superiore a 5 milioni di euro;
- non distribuisce e non ha distribuito utili;
- ha come oggetto sociale esclusivo o prevalente lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi al alto valore tecnologico;
- non deve essere stata costituita per effetto di una fusione, scissione societaria o a seguito di cessione d’azienda o di ramo d’azienda.

Inoltre la start up innovativa deve soddisfare almeno uno tra i seguenti criteri:

1. almeno il 15% del maggiore tra fatturato e costi annui è ascrivibile ad attività di ricerca e sviluppo;
2. impiegare personale altamente qualificato per almeno un terzo della propria forza lavoro ovvero in percentuale uguale o superiore a due terzi della forza lavoro complessiva di personale in possesso di laurea magistrale ai sensi dell’art. 4 del d.m. n. 270/2004 ;
3. essere titolare o depositaria o licenziataria di almeno una privativa industriale relativa ad una invenzione industriale, biotecnologica, a una topografia di prodotto a semiconduttori o

a una varietà vegetale ovvero sia titolare dei diritti relativi ad un programma per elaboratore originario registrato presso il Registro pubblico speciale per i programmi per elaboratore, purché tali privative siano direttamente afferenti all'oggetto sociale e all'attività di impresa.

Con riferimento ai costi di ricerca e sviluppo in aggiunta a quanto previsto dai principi contabili, (OIC 24) sono da annoverarsi tra le spese in ricerca e sviluppo, anche le spese relative allo sviluppo precompetitivo e competitivo quali, sperimentazione, spese per i prototipi e sviluppo del business plan, 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.

Invece, la start up innovativa a vocazione sociale, è una società che rientra nella definizione di start up innovativa che opera in via esclusiva nei settori indicati dall'articolo 2, comma 1 del Decreto Legislativo 24. La Circolare 3677/C emanata dal Ministero dello Sviluppo Economico il 20 gennaio 2015 ha introdotto una nuova procedura di autocertificazione per il riconoscimento delle start up innovative a vocazione sociale.

L'art. 25 al comma 8 disciplina che al fine di beneficiare della particolare disciplina riconosciuta dal decreto alle startup innovative, la società deve essere iscritta in una sezione speciale del Registro delle Imprese di cui all'articolo 2188 c.c. onde consentire la condivisione delle informazioni relative all'anagrafica, all'attività svolta, ai soci fondatori e agli altri collaboratori, al bilancio e ai rapporti con gli altri attori della filiera quali incubatori o investitori.

Ai fini dell'iscrizione nella sezione speciale, la sussistenza dei requisiti è attestata mediante apposita autocertificazione sottoscritta dal legale rappresentante della start up innovativa che è automaticamente iscritta nella sezione speciale del Registro delle Imprese a seguito di specifica richiesta contenente le informazioni principali del business che devono essere costantemente aggiornate. Tali informazioni devono essere aggiornate con cadenza non superiore a sei mesi (scadenze 30 giugno e 31 dicembre) e confermare una volta l'anno, contestualmente a uno dei due adempimenti semestrali, il possesso dei requisiti, pena la perdita dello status speciale e delle agevolazioni correlate. Inoltre, le autorità competenti provvederanno ex post a controllare l'effettivo possesso dei requisiti previsti auto-dichiarati in fase di iscrizione.

Le società già costituite alla data di entrata in vigore della Legge di conversione del Decreto 179/2012 (19 dicembre 2012) e in possesso dei requisiti previsti dalla stessa, possono iscriversi alla sezione speciale del Registro delle Imprese e accedere ai benefici previsti per un periodo di 4 anni, se la società è stata costituita entro i 2 anni precedenti, di 3 anni, se è stata costituita entro i 3 anni precedenti, e di 2 anni se è stata costituita entro i 4 anni precedenti come esplica la Circolare 16/E emessa dall'Agenzia delle Entrate.

3.3 Vantaggi delle start up innovative

I vantaggi legati alla costituzione di una start up innovativa, applicabili per 5 anni dalla loro data di costituzione, sono distinti in:

Fase di avvio

Ai sensi dell'Art. 4 comma 10 bis del D.L. 24 gennaio 2015, n. 3 convertito con modificazioni in legge n. 33 del 2015 le start up innovative e gli incubatori certificati possono redigere l'atto costitutivo e le sue successive modifiche anche mediante modello standard tipizzato facendo ricorso alla firma digitale. L'atto costitutivo e le successive modificazioni sono redatti secondo un modello uniforme adottato dal Ministero dello Sviluppo Economico e sono trasmessi al competente ufficio del Registro delle Imprese.

Secondo il Decreto le start up innovative dal momento della loro costituzione non sono tenute al pagamento:

- ✓ dell'imposta di bollo dovuta per l'iscrizione nel Registro delle Imprese;
- ✓ dei diritti di segreteria dovuti per l'iscrizione nel Registro delle Imprese;
- ✓ del diritto annuale in favore della CCIAA.

Rimane invece necessario il pagamento dell'imposta di registro.

Deroghe al Diritto societario

Per consentire una gestione più flessibile e più funzionale alle esigenze di governance tipiche delle start up, soprattutto se costituite in forma di S.r.l., sono state introdotte le seguenti facoltà:

- l'art. 26 del decreto prevede una moratoria di un anno per il **ripiantamento delle perdite** superiori ad un terzo del capitale sociale: il termine è posticipato al secondo esercizio successivo così come previsto dall'art. 2446, co. II, C.C. ed art. 2482-bis, co. IV, c.c..

- in tema di diritto societario, il decreto ha apportato importanti innovazioni e **deroghe alla disciplina generale** con lo scopo di agevolare la costituzione e lo sviluppo delle start up innovative. In deroga agli articoli 2468, comma secondo e terzo c.c. ed 2479 comma quinto il Decreto prevede che l'atto costitutivo della start up innovativa costituita in forma di società a responsabilità limitata può prevedere diverse categorie di quote aventi diritti diversi e, subordinatamente ai limiti previsti dalla legge, determinare liberamente il contenuto delle diverse categorie di quote, anche derogando al criterio della proporzionalità di cui all'articolo 2468 commi secondo e terzo c.c..

In particolare:

1. potranno essere previste categorie di quote che non attribuiscono diritti di voto o che ne attribuiscono in misura non proporzionale alla partecipazione;
2. diritti di voto limitati ad argomenti specifici o sottoposti a condizioni non meramente potestative;
3. possibilità di effettuare operazioni sulle proprie quote;
4. facoltà di emettere strumenti finanziari forniti di diritti patrimoniali o anche di diritti amministrativi, escluso il voto nelle decisioni dei soci.

In deroga al divieto generale sancito dall'articolo 2474 c.c., le start up innovative costituite in forma di s.r.l. potranno compiere operazioni sulle proprie partecipazioni in attuazione di piani di incentivazione che contemplino l'assegnazione di quote di partecipazione a dipendenti, collaboratori o membri dell'organo di amministrazione, prestatori di opera e servizi anche professionali.

Inoltre le start up innovative non sono tenute ad effettuare il **test di operatività** per verificare lo status di società non operativa e **non sono assoggettate al fallimento**, né alle altre procedure concorsuali, potendo invece accedere alle più semplici procedure di composizione da crisi di sovraindebitamento.

Esonero dall'obbligo di apposizione del visto di conformità

L'art. 4, comma 11novies dell'Investiment compact statuisce che la normativa ordinaria che prescrive l'apposizione del visto di conformità per la compensazione in F24 dei crediti IVA superiori ad euro 15.000 non si applica per le start up innovative. Le stesse hanno l'esonero dall'obbligo di apposizione del visto per la compensazione dei crediti IVA fino a euro 50.000 al fine di ricevere rilevanti benefici in termini di liquidità durante la delicata fase degli investimenti in innovazione.

Agevolazioni in materia giuslavorista

Il Decreto, ha introdotto **facilitazioni per le start up innovative nell'assunzione di dipendenti** con contratti a termine.

Infatti possono stipulare contratti di lavoro a tempo determinato di durata compresa tra 6 e 36 mesi prevista Decreto Legge 81/2015. Entro i 36 mesi è possibile effettuare anche più rinnovi; dopo i 36 mesi è possibile un solo rinnovo per un anno, alla scadenza del quale il rapporto potrà proseguire solo con l'assunzione a tempo indeterminato. Le start up sono esonerate dal dover dimostrare le ragioni di carattere tecnico, produttivo, organizzativo o sostitutivo, richieste ai fini della legittima apposizione del termine al contratto di lavoro.

Le start up hanno la facoltà di **remunerare il personale in modo flessibile** lasciando alle parti la possibilità di stabilire quale parte della remunerazione sia fissa e quale variabile. La parte variabile può consistere in trattamenti collegati all'efficienza o alla redditività dell'impresa, alla produttività del lavoratore e del gruppo di lavoro, o ad altri obiettivi o parametri di rendimento concordati tra le parti.

Viene introdotto altresì un regime fiscale e contributivo di favore per i piani di incentivazione basati sull'assegnazione di azioni, quote o titoli simili ad amministratori, dipendenti, collaboratori e fornitori delle imprese startup innovative e degli incubatori certificati attraverso schemi di **work for equity**. Il reddito derivante dall'attribuzione di questi strumenti finanziari o diritti non concorrerà alla formazione della base imponibile, sia a fini fiscali che contributivi. In questo modo, viene facilitata la partecipazione diretta al rischio di impresa, ad esempio attraverso l'assegnazione di **stock options** al personale dipendente o ai collaboratori di un'impresa startup.

E' stato infine definito un accesso prioritario alle agevolazioni per le assunzioni di personale altamente qualificato nelle startup innovative e negli incubatori certificati. Tali agevolazioni consistono in un **credito d'imposta** pari al 35% del costo aziendale totale sostenuto per le assunzioni a tempo indeterminato, anche con contratto di apprendistato, nel primo anno del nuovo rapporto di lavoro.

Incentivi all'investimento in start-up innovative

Il decreto ha introdotto altresì incentivi fiscali per investimenti in start up innovative come statuiti dall'art. 29 del decreto 179/2012 e che consistono in:

- per le persone fisiche, una detrazione dall'Irpef del 19%, da calcolare su un massimo di 500mila euro per periodo d'imposta;

- per le persone giuridiche, una deduzione dall’imposta sul reddito delle società, pari al 20% dei conferimenti effettuati, per un importo non superiore a 1.800.000 euro per anno d’imposta.

Gli incentivi valgono sia in caso di investimenti diretti in start up, sia in caso di investimenti indiretti tramite OICR e altre società che investono prevalentemente in start up. Il beneficio fiscale è maggiore se l’investimento riguarda le start up a vocazione sociale e quelle che sviluppano e commercializzano prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico in ambito energetico (detrazione Irpef 25%; deduzione dall’imponibile Ires al 27%).

Introduzione dell’equity crowdfunding

Le start up innovative possono avviare campagne di raccolta capitale diffuso attraverso portali online autorizzati. Il decreto Investimenti Compact ha introdotto due importanti novità: per le PMI innovative che possono avvalersi dello strumento suddetto, per gli OICR e le altre società di capitali che investono prevalentemente in start up innovative e in PMI innovative.

Accesso al Fondo di garanzia

Le start up innovative hanno anche accesso gratuito e diretto al Fondo di Garanzia per le Piccole e Medie Imprese, un fondo pubblico che facilita l’accesso al credito attraverso la concessione di garanzie sui prestiti bancari. La garanzia copre fino all’80% del credito erogato dalla banca alle start up innovative e agli incubatori certificati, fino ad un massimo di 2,5 milioni di euro, ed è concessa sulla base di criteri di accesso estremamente semplificati, con un’istruttoria che beneficia di un canale prioritario.

CAPITOLO 4

4. LE MISURE DI FINANZIAMENTO ED I BANDI ATTIVI DI FINANZA AGEVOLATA NELL'ECOSISTEMA START UP INNOVATIVE

di Maria Lorena Totaro

L'aspetto dei finanziamenti è fondamentale nella fase di avvio di una nuova impresa, considerando l'alto rischio di mortalità. Basta pensare che le start up che non sopravvivono coincidono in molti casi con quelle che non hanno ricevuto finanziamenti. Dettagliatamente il fabbisogno finanziario di un'impresa (o di un'idea) innovativa in genere varia sia in base allo stadio di vita del progetto di innovazione, sia al crescere dei rischi da esso derivanti.

In generale, assumendo che ad un nuovo progetto di rilievo corrisponda una “start up”, è possibile identificare quattro fasi di sviluppo:

- ✓ **Pre seed/seed:** è la fase nella quale si sviluppa l'idea e si portano a compimento gli studi di fattibilità necessari per comprenderne la solidità. Questa fase è caratterizzata da un alto grado di rischio, dovuto all'incertezza che ancora circonda il progetto, associato ad un fabbisogno finanziario tendenzialmente basso. In tale fase il finanziamento ha lo scopo di consolidare l'idea e la sua fattibilità in un progetto di impresa;
- ✓ **Fase di start up:** è la fase in cui l'idea precedentemente concepita deve essere attuata e proposta sul mercato. Quando il progetto raggiunge questa fase si sviluppano prototipi e “progetti pilota” pensati per dimostrare la fattibilità del progetto;
- ✓ **Fase di consolidamento:** tipica dei mercati maturi, è la fase nella quale si consolida il modello di business e si attuano le strategie di sviluppo. È la fase più delicata, in cui sono molti gli attori che possono entrare in gioco e che, nel concreto, decreterà il successo dell'idea innovativa. Tuttavia tanto più si esce dal “confortante” alveo dei mercati maturi tanto più è difficile identificare e sviluppare una fase di consolidamento realmente stabile. Nei fatti, spesso nell'ambito delle dot.com¹ la fase di consolidamento e quella di espansione sono sovrapposte e, talvolta, addirittura invertite;
- ✓ **Fase di espansione:** è la fase in cui l'azienda si trova nel pieno della sua attività commerciale, le banche e altri tipi di fondi di rischio possono partecipare

¹ Con **Dot-com** si definiscono quelle società di servizi che sviluppano la maggior parte del proprio business attraverso un sito web ed Internet. Il nome deriva dal diffuso utilizzo, da parte di queste, di siti appartenenti al dominio di primo livello.com.

finanziariamente. E' in questa fase, in genere, che si inizia a valutare la strada del lancio nel mercato azionario.

Ognuna di queste fasi può essere supportata da diverse fonti di finanziamento. E' logico che finanziatori come fondatori, amici e familiari, possano intervenire agevolmente nella fase di ricerca con investimenti molto contenuti ma di certo non potranno avere un ruolo concreto in fase di consolidamento. Così come è difficile che un venture capital possa essere chiamato in causa nella fase di progettualità dell'impresa innovativa.

Di conseguenza ad oggi, sono disponibili moltissime opportunità di finanziamento per le start up:

- ✓ **Business Angel:** si tratta di ex imprenditori e manager che dispongono di mezzi finanziari, di una buona rete di conoscenze e di un buon bagaglio di esperienze. I business angels supportano non solo le idee, ma anche le start up già avviate. Insieme a incubatori, forme di finanziamento come crowdfunding e operatori pubblici, sono i principali "finanziatori" delle primissime fasi di sviluppo di una impresa innovativa.
- ✓ **Venture Capital:** a differenza del business angel, il venture capital opera come un vero e proprio intermediario finanziario, raccogliendo i fondi da un gruppo di investitori (generalmente banche, fondi pensione, compagnie di assicurazione, fondazioni) e rinvestendoli nel capitale azionario di società giovani ad alto potenziale di crescita e di rischio. Il venture capital, come figura d'investitore, entra a supporto della fase di start up vera e nella successiva fase di sviluppo.
- ✓ **Finanziamenti Pubblici:** è un settore piuttosto ampio e variegato, dove è possibile sfruttare sovvenzioni, incentivi, finanziamenti a fondo perduto, prestiti a tasso agevolato, ecc. per coprire i costi d'avvio e del capitale. I finanziamenti pubblici sono di emanazione comunitaria, nazionale e regionale, legati ai Fondi Strutturali Europei.
- ✓ **Private Equity:** è un'attività finanziaria mediante la quale un investitore istituzionale rileva quote di una società target, sia acquisendo azioni esistenti da terzi, sia sottoscrivendo azioni di nuova emissione apportando nuovi capitali all'interno del target. Entrano in gioco nelle fasi più "mature" dell'impresa.
- ✓ **Banche:** forniscono i servizi bancari, come per esempio i prestiti o le garanzie di prestito, che vanno dalle poche migliaia di euro ai milioni di euro e spesso entrano in gioco nelle fasi più avanzate dello sviluppo di imprese innovative e di supporto alle fasi consolidamento ed espansione.

4.1 I finanziamenti e i bandi di finanza agevolata, comunitari, nazionali e regionali, per le start up innovative

Per quanto attiene ai finanziamenti previsti dai bandi di finanza agevolata, erogati a favore delle start up innovative, esiste un vasto panorama degli stessi a livello comunitario, nazionale e regionale. Le **agevolazioni finanziarie pubbliche** rappresentano una possibilità per trovare i mezzi finanziari necessari, per la realizzazione di nuove attività, contribuendo alla riduzione del costo del finanziamento rispetto alle forme di finanziamento ordinarie che contenendo il rischio d'impresa, limitano l'utilizzo di capitale proprio.

Le agevolazioni finanziarie che le nuove imprese possono ottenere, sono distinte nelle seguenti tipologie:

<i>Tipologia di agevolazioni finanziarie pubbliche</i>
Contributi a fondo perduto
Finanziamenti a tasso zero o a tasso agevolato
Interventi in conto garanzia
Bonus fiscali - crediti d'imposta
Agevolazioni contributive

Contributi a fondo perduto. Vengono erogati a fronte di **investimenti immateriali** (marchi, brevetti, sito internet, assistenza tecnico-gestionale, consulenze e formazione, ecc.), **materiali** (adeguamento e attivazione locali, impianti, macchinari, attrezzature, ecc.), **spese di gestione** (acquisto materie prime, semilavorati e prodotti finiti, spese burocratiche, canoni di locazione di immobili, spese pubblicitarie, ecc.). Il fondo perduto, si aggira generalmente intorno al 50% estensibile anche al 70%, a seconda dei bandi e delle regioni italiane interessate. Talvolta sono previsti anche contributi forfettari “in conto esercizio” di un ammontare prefissato e destinati alla persona del titolare o ad ogni socio della neoimpresa. I contributi a fondo perduto, erogati ai beneficiari, non vanno restituiti.

Finanziamenti a tasso zero o tasso agevolato. I finanziamenti previsti dalle agevolazioni pubbliche per l'avvio di imprese sono **finanziamenti concessi a tasso zero** o che prevedono **un abbattimento** di una determinata percentuale (variabile a seconda del bando di agevolazione) **del tasso di interesse di riferimento**. In alcuni bandi regionali, ad esempio, l'agevolazione prevede un finanziamento che copre il 100% dell'investimento di avvio (fino a

un determinato massimale) e che è costituito da una quota di fondi regionali a tasso zero e da una quota di fondi bancari a un tasso convenzionato, che rimane fisso per l'intera durata del prestito. Anche in questo caso, la percentuale di finanziamento varia in base al bando di agevolazione pubblica. I finanziamenti sono in genere **pluriennali** e prevedono un piano di rimborso con rate posticipate, solitamente trimestrali.

Interventi in conto garanzia. Sono strumenti specifici finalizzati a ridurre le difficoltà incontrate dalla maggior parte degli aspiranti imprenditori nell'accesso al credito. Spesso sono bandi destinati alle imprese avviate da donne o da giovani. Tali agevolazioni prevedono un fondo di garanzia che viene messo a disposizione delle nuove imprese. In particolare, l'ente pubblico fornisce all'impresa **una garanzia gratuita** su una percentuale, generalmente molto elevata (ad esempio l'80%), di un finanziamento bancario, erogato per l'avvio dell'impresa e la sua gestione nel periodo di start up.

Bonus fiscali – crediti d'imposta. Il beneficio consiste in un **bonus fiscale**, spettante agli imprenditori che effettuano **determinate tipologie di spesa** che l'ente pubblico intende agevolare, quali ad esempio: costi per assunzione di personale, spese in ricerca e sviluppo, riqualificazione impianti e strutture aziendali, digitalizzazione dei sistemi, ecc. Il bonus fiscale si traduce in un **credito d'imposta** calcolato su una prefissata percentuale, della spesa totale oggetto dell'agevolazione. Il credito d'imposta è utilizzabile **in compensazione**, ovvero attraverso il modello F24 **in sede di pagamento delle imposte**.

Agevolazioni contributive. Al fine di rendere “conveniente” l'assunzione di soggetti che hanno perso il posto di lavoro, o che sono in procinto di perderlo o che sono a rischio di esclusione sociale, alcuni bandi pubblici prevedono una serie di agevolazioni contributive ed economiche a favore dei datori di lavoro che procedono, all'**assunzione** dei **soggetti appartenenti a determinate categorie di lavoratori**.

A seconda poi dell'ente che emana il bando di agevolazione pubblica, si possono suddividere le agevolazioni nelle categorie di seguito dettagliate.

<i>Categorie di agevolazioni finanziarie pubbliche</i>
<i>Europee</i>
<i>Nazionali</i>
<i>Regionali</i>
<i>Provinciali</i>
<i>Comunali</i>

Le agevolazioni previste dalle leggi dell'Unione Europea. Il legislatore di Bruxelles prevede un'ampia serie di strumenti di finanza agevolata (programmi, quadri strutturali, ecc.), sia direttamente applicabili in ciascuno degli **stati membri**, sia gestiti di volta in volta dal **legislatore nazionale** di riferimento (Governo o Regioni).

Le agevolazioni previste dalle leggi Nazionali. Lo Stato agevola finanziariamente tramite alcune leggi **la creazione e lo sviluppo delle imprese**, soprattutto se promosse da **giovani e donne**. Le leggi nazionali concedono di solito contributi a fondo perduto e finanziamenti agevolati. Danno inoltre in alcuni casi l'opportunità di usufruire di servizi reali di assistenza e consulenza e svolgono anche un'azione di tutoraggio in favore del neoimprenditore.

Le agevolazioni previste dalle leggi Regionali. Le leggi regionali che si propongono di promuovere l'avvio di nuove iniziative imprenditoriali sono numerosissime. Prevedono interventi molto **diversi da Regione a Regione**, consistenti, nella maggior parte dei casi, in contributi a fondo perduto, finanziamenti agevolati e interventi in conto garanzia. Possono beneficiarne soprattutto i giovani, le donne, le cooperative ma anche, più in generale, le persone in cerca di occupazione e i titolari di piccole e medie imprese, per avviare o sviluppare attività nei settori dell'**artigianato**, del **commercio**, dell'**industria**, della **pesca**, dei **servizi** e del **turismo**. Le leggi regionali spesso sono operative solo per periodi di tempo limitati, in quanto i fondi disponibili in certi casi si esauriscono rapidamente.

Le agevolazioni previste dalle leggi Provinciali e Comunali. Strumenti di finanza agevolata possono essere proposti anche dalle **Province**, dai **Comuni**, dalle **Camere di Commercio**, oltre che da enti privati come le associazioni di categoria e gli istituti bancari. L'ambito di competenza dell'agevolazione è determinato sulla base dell'ente che emana la misura.

4.2 I premi alle start up innovative

I premi alle start up innovative, rappresentano gli strumenti migliori per offrire occasioni di visibilità alle idee dei giovani imprenditori. Obbligano a fare chiarezza, a mettere in ordine le idee che si affollano nella mente e che trascritte, talvolta, non sembrano più così buone, e allora permettono di aggiustare “il tiro” cambiando e modificando. Ulteriore funzione è quella di essere utilissimi per confrontarsi con gli altri partecipanti, al fine di far emergere non solo le criticità della propria idea di business, ma essere al contempo anche fonte di idee nuove. I

premi permettono, anche, un aggiornamento costante sulle innovazioni e sulle possibili applicazioni delle nuove tecnologie e rappresentano, indiscutibilmente, una grande occasione per **diffondere la propria idea** di impresa, accedere ad **opportunità di finanziamento, incontrare imprenditori, potenziali investitori, mentor e tutor** esperti per ottenere feedback e consigli sulle possibili evoluzioni del business.

Per cui **partecipare a una start up competition**, significa molto più che gareggiare per aggiudicarsi un premio, poiché il panorama delle opportunità è molto più ampio.

In definitiva, quindi, ci sono almeno altre tre ottime ragioni per prender parte a una di queste iniziative, ragioni che spesso uno startupper non prende abbastanza in considerazione e che riguardano soprattutto il tema della **reputation, del marketing e del self branding**.

1. *Appoggiarsi al Brand Equity (patrimonio di marca) di una company già affermata*

I soggetti che promuovono competition per start up, sono spesso leader nel loro settore di riferimento: queste aziende hanno una mission e un target chiari, valori di brand definiti e chiaramente recepiti dal mercato di riferimento. Quando questi **brand popolari** individuano una start up promettente e la premiano, la start up non può che trarne vantaggio. Il messaggio che passa al pubblico è quello di un business che condivide sinergie e valori di un brand affermato e di successo. Anche agli occhi degli investitori sarà più facile comprendere il *core business* della start up e l'appoggio di una grande impresa non potrà che giovare in termini di reputazione, sia di fronte al pubblico che di fronte a media e venture capital.

2. *Entrare in contatto con i professionisti del marketing*

Spesso l'esperienza dello startupper prevede la sperimentazione di diversi ruoli e attività all'interno dell'azienda, soprattutto perché in molti casi i team sono composti dai soli co-founder. Il branding è tendenzialmente ritenuto di secondaria importanza o comunque non prioritario. La verità è che presto ogni imprenditore si rende conto dell'importanza di **avere una strategia di marketing efficace**. Ecco che la partecipazione a una start up competition si rivela da questo punto di vista molto utile, consente di entrare in contatto con esperti di marketing in grado di sostenere il team nelle strategie di branding e di promozione, con metodologie e strumenti già testati.

3. *Ampliare la propria rete di relazioni*

Qualsiasi imprenditore racconterà, ai giovani startupper, che la strada per il successo è costellata di incontri che avvengono per puro caso, incontri imprevedibili, e talvolta

improbabili, che tuttavia possono rivelarsi estremamente utili. Attraverso una **start up competition** si ha l'occasione di farsi conoscere da aziende che potrebbero offrire opportunità di gran lunga più interessanti del semplice **premio**, opportunità che non riguardano solo l'immediato futuro, ma tutto il ciclo di vita del futuro business. Prendere parte a una business competition è un ottimo modo per incontrare top manager ed esperti di primo piano che potranno dare una mano ad estendere ed internazionalizzare il proprio network personale e professionale di relazioni. Sono proprio questo tipo di relazioni che aiutano le start up a far crescere il team, a sviluppare piattaforme e ad estendere i canali di marketing e di vendita. Una competition è inoltre un'ottima opportunità per confrontarti con il mercato dei competitor, vedere chi fa cosa e come nello stesso settore di riferimento, osservare come altri imprenditori giovani stanno affrontando sfide molto simili, quali obiettivi si prefiggono e come intendono raggiungerli.

I bandi che offrono premi alle idee più innovative sono molto diversi fra loro: alcuni sono competizioni con un premio immediato, altri, invece sono più complessi, riservati ad un certo tipo di start up (per esempio strettamente collegate ad un determinato settore produttivo) e con finanziamenti a step a fondo perduto. I settori sono piuttosto variegati: bancario, energetico, editoriale, elettronico, delle telecomunicazioni, etc.

Dettagliatamente, stanno sempre più prendendo piede iniziative regionali di *business plan competition* volte a favorire la nascita di nuove imprese ad alto contenuto innovativo. Esistono anche, sul territorio italiano, noti riconoscimenti periodici per finanziare nuovi progetti ad alta sostenibilità economico-finanziaria e con benefici per l'intero territorio. Premi rivolti alle migliori imprese o progetti di impresa ad elevato contenuto innovativo e disponibili ad insediarsi in determinati incubatori. E ancora, competizioni a livello nazionale progetti d'impresa ad alto contenuto tecnologico a cui vanno finanziamenti, formazione manageriale e un bagaglio di relazioni economiche per passare dalla fase progettuale al mercato. Per passare poi, a premi rivolti alla promozione di casi reali di innovazione per stimolare la diffusione di buone pratiche; ovvero ad avvicinare giovani talenti a investitori ed imprenditori, per trasformare un'idea in business o in occasione di lavoro. Ci sono anche premi dedicati ai giovani studenti universitari o di istituti superiori che presentino idee creative imprenditoriali di respiro europeo in termini di sviluppo, crescita ed occupazione.

La ricerca **“The Italian Startup Ecosystem: Who’s Who”**, sponsorizzata da Italia Startup e condotta dagli Osservatori Digital Innovation della School of Management del Politecnico di

Milano, EconomyUp, ha redatto un elenco utilissimo con le **più famose competition d'Italia**. I contest, individuati nella suddetta ricerca, di norma si ripetono con cadenza annuale o comunque periodica. Ovviamente tale lista non può essere esaustiva, sia perché ci sono tanti altri concorsi per start up anche a livello locale o organizzati privatamente, sia perché il panorama dei contest è in continua espansione.

Alcuni di essi, vengono riportati in sintesi nell'appendice 2 al presente lavoro

4.3 Gli incubatori e gli acceleratori: loro funzione e ruolo

Sia gli incubatori che gli acceleratori, hanno il comune obiettivo di aiutare le neo imprese a crescere, fornendo orientamento e tutoraggio. Sono le modalità ad essere leggermente diverse e, soprattutto, è diverso l'approccio alle varie fasi della vita dell'impresa. Per spiegare meglio è possibile ricorrere ad un'analogia, paragonando la vita di un'azienda con la vita di un essere umano, ossia tre grandi tappe: l'infanzia, l'adolescenza e l'età adulta.

L'incubatore, come un padre, offre un riparo sotto il quale il bambino/azienda può sentirsi al sicuro e imparare a camminare, a parlare, etc. Un incubatore offre spazi per uffici, formazione, accesso ai finanziamenti e supporto alla creazione di reti professionali. **L'incubatore alimenta il business in tutta la fase di avvio (l'infanzia)** e fornisce tutti gli strumenti e i consigli necessari perché il business impari a stare in piedi da solo.

Tuttavia, il percorso attraverso l'adolescenza è spesso traballante e pieno di sfide, e la necessità di una guida è tutt'altro che superflua. Ogni genitore è a conoscenza che, guidare un figlio durante l'adolescenza è forse la sfida più ardua di tutta la sua vita, in quanto il ragazzo è nella fase in cui sta costruendo la sua identità ed “il senso di sé”. Di conseguenza, la grande sfida per la maggior parte delle aziende, che si trovano nella fase che potremmo paragonare a quella tra l'infanzia e l'adolescenza, è il **non rimanere bloccate nelle trincee delle cose da fare quotidianamente**, in modo da riuscire a sviluppare la pianificazione strategica a lungo termine per la crescita futura, altrimenti l'azienda rischia, in questa fase, di perdere traccia della sua proposta unica di valore (*value proposition*): la sua identità.

E' a questo punto, così critico, del ciclo di vita aziendale che la maggior parte dei programmi degli incubatori finisce, dal momento che l'azienda è tecnicamente pronta a spiegare le ali. Tuttavia, il cammino è solo all'inizio.

Risulta così necessaria la consulenza e la guida di un acceleratore di business. Attraverso “programmi di accelerazione”, che presentano comunque un tempo limitato di circa 3-4 mesi, questi soggetti aiutano le aziende a superare l’adolescenza e le preparano ad entrare nell’età adulta, fornendo loro braccia e gambe robuste, valori sani e una mentalità (strategia) chiara per il futuro. In altre parole, mentre gli incubatori aiutano le aziende a stare in piedi e camminare durante l’infanzia, **gli acceleratori insegnano alle aziende a “funzionare” guidandole dall’adolescenza fino all’età adulta.**

I programmi d’incubazione hanno una durata variabile e comprendono varie forme di tutoraggio e di supporto e alimentano il business per il tempo necessario a rendersi autonomi. Un programma di accelerazione, invece, ha una durata maggiore ed è orientato a risolvere tutte le difficoltà organizzative, operative e strategiche che si potrebbero manifestarsi. Il carattere olistico di questo genere di consulenza, spesso, prende anche in considerazione metodi tradizionali di consulenza direzionale, adattati alle aziende di piccole e medie dimensioni.

E’ necessario evidenziare che, rispetto alle persone, le aziende non crescono da sole, ma per mezzo della crescita dei loro mercati. Anche una società giovane e affermata può essere “bloccata” dalla quotidianità o dover affrontare altri ostacoli nella fase di accelerazione del business, ed è per questo che può essere utile intervenire per raddrizzare il cammino verso l’età adulta.

Sia incubatori che acceleratori sono risorse importanti per garantire la sana crescita delle imprese e, di conseguenza, l’economia.

CAPITOLO 5

5 LE MISURE DEL D.L. DENOMINATO “INVESTMENT COMPACT” IN MATERIA DI “PMI INNOVATIVE”

di Daniela Totaro

Con il Decreto Legge 3/2015 (c.d. Investiment Compact), convertito dalla Legge 33/2015, le PMI innovative sono destinatarie di un'ampia ed articolata gamma di agevolazioni e semplificazioni, che intervengono su diversi aspetti della vita aziendale, rendendo più flessibile la gestione societaria, facilitando l'accesso al credito e la raccolta dei capitali e favorendo l'accesso ai mercati esteri.

Incisive le novità per le **startup innovative** contenute nell'articolo 4 della legge, quello che definisce i requisiti delle **piccole e medie imprese innovative**, alle quali sono estese agevolazioni previste per le startup innovative. Ma anche l'articolo 5 ha contenuti di interesse per le neo-imprese.

Tra le novità della normativa l'estensione a 5 anni della vita delle startup, la possibilità di redigere l'atto costitutivo anche con firma digitale (senza ricorrere al notaio), la possibilità per l'**Istituto italiano di tecnologia** di entrare nel capitale delle startup e la creazione di un mega-portale del Mise che raccoglierà tutti i bandi pubblici e privati destinati a startup e pmi innovative. Ma ovviamente ci sono anche diverse novità circoscritte alle **pmi innovative**, tra cui per esempio la possibilità di raccolta fondi attraverso l'equity crowdfunding e la possibilità di agevolazioni fiscali anche oltre i 7 anni di vita.

Le PMI innovative, devono iscriversi nella sezione speciale del registro delle imprese e sono esonerate dal pagamento dell'imposta di bollo e dei diritti di segreteria dovuti per gli adempimenti relativi alle iscrizioni nel registro delle imprese e del diritto camerale dovuto in favore delle camere di commercio. Tale esenzione opera dal momento dell'iscrizione nella sezione speciale del registro delle imprese e dura non oltre il quinto anno di iscrizione. L'esonero dal versamento dell'imposta di bollo e dei diritti di segreteria riguarda tutti gli atti posti in essere dalle start up innovative, successivi all'iscrizione nel registro delle imprese, quali gli aumenti di capitale sociale agevolato.

Inoltre possono remunerare il personale con piani di incentivazione in equity quali stock option e work for equity, con contemporaneo esonero da imposizione sul reddito.

5.1 La procedura di costituzione di una start up innovativa senza notaio

Il Ministero dello Sviluppo Economico con il Decreto Ministeriale 17 febbraio 2016, pubblicato in Gazzetta Ufficiale n. 56 dell'8 marzo 2016, ha introdotto le regole che consentono la costituzione di start up innovative nella forma di società a responsabilità limitata, tramite documento informatico firmato digitalmente, senza quindi l'ausilio del notaio, e nel contempo è stato anche approvato il modello standard tipizzato di atto costitutivo e di statuto che dovrà essere compilato on line, seguendo una procedura telematica in corso di attivazione, pur rimanendo ferma la possibilità di costituire la società per atto pubblico.

Le disposizioni dettate dal Decreto Ministeriale 17 febbraio 2016 sono state emanate in attuazione a quanto previsto dall'art. 4, comma 10 bis del D.L. 24 gennaio 2015, n. 3 (c.d. "Investment compact") convertito nella Legge di conversione 24 marzo 2015 n. 33, il quale prevede che l'atto costitutivo di start-up innovative o di incubatori certificati possa essere redatto non solo per atto pubblico ma anche per atto sottoscritto con le modalità stabilite dall'art. 24 del D.lgs. 7 marzo 2005, n. 82 (C.A.D.).

Detta norma ha inoltre precisato che l'atto costitutivo possa essere redatto secondo un modello uniforme adottato con Decreto del Ministro dello Sviluppo Economico che deve essere trasmesso al competente ufficio del Registro delle Imprese ai fini dell'iscrizione.

La disciplina contenuta nel Decreto Ministeriale 17 febbraio 2016 del Ministero dello Sviluppo Economico rappresenta dunque una deroga alle modalità formali di costituzione della società a responsabilità limitata previste dall'art. 2463 c.c.

L'art. 1 del Decreto Ministeriale 17 febbraio 2016 consente infatti di utilizzare la **forma elettronica per la redazione dei contratti di società a responsabilità limitata** aventi per oggetto esclusivo o prevalente lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico in ordine ai quali viene richiesta l'iscrizione nella sezione speciale delle start up ex art. 25, comma 8, del D.L. 19 ottobre 2012, n. 179.

L'atto dovrà inoltre essere **firmato digitalmente**, in conformità a quanto previsto dall'art. 24 del D.lgs. 7 marzo 2005, n. 82 (C.A.D.) da parte di ciascuno dei sottoscrittori, nel caso di società pluripersonale, oppure dall'unico sottoscrittore, nel caso di società unipersonale.

L'art. 1 del Decreto Ministeriale 17 febbraio 2016 precisa che i contratti di società a responsabilità limitata redatti in forma elettronica e firmati digitalmente **dovranno essere compilati in “totale conformità” ad un modello standard** il cui schema è stato allegato al Decreto Ministeriale ed è stato ora approvato dal ministero.

L'atto costitutivo e lo statuto, ove disgiunto, debbono dunque essere redatti in **modalità esclusivamente informatica** e debbono riportare **l'impronta digitale di ciascuno dei sottoscrittori**, così come previsto dall'art. 24 del C.A.D., giacché **l'atto non sarebbe iscrivibile nel registro delle imprese allorquando fosse stato sottoscritto in maniera differente**.

Nel caso di società pluripersonale, l'art. 1 del Decreto Ministeriale 17 febbraio 2016 prevede che il procedimento di sottoscrizione debba essere peraltro completato entro il termine di **10 giorni**, dal momento dell'apposizione della prima sottoscrizione.

È inoltre opportuno sottolineare che **le sottoscrizioni non richiedono alcuna autentica** in ragione dell'esigenze di semplificazione e celerità che la procedura in oggetto intende soddisfare.

L'art. 2 e l'art. 3 del Decreto Ministeriale 17 febbraio 2016 contengono poi una serie di disposizioni riguardanti il **procedimento di iscrizione della società nella sezione ordinaria e nella sezione speciale del registro delle imprese**.

Il documento informatico firmato digitalmente, formato dall'atto costitutivo e dallo statuto secondo le regole previste dall'art. 1 del Decreto Ministeriale 17 febbraio 2016, deve essere infatti presentato per l'iscrizione al registro delle imprese dell'ufficio territorialmente competente, entro il **termine di 20 giorni dalla sottoscrizione**.

L'ufficio del registro delle imprese è tenuto a effettuare una serie di controlli, in quanto deve verificare:

- 1) la conformità del contratto al modello standard approvato dal Ministero dello Sviluppo Economico e redatto secondo le specifiche tecniche del formato elettronico di cui all'art. 1 del Decreto Ministeriale 17 febbraio 2016;

- 2) la sottoscrizione effettuata con firma digitale secondo quanto previsto dall'art. 24 del C.A.D. da parte di tutti i sottoscrittori nel caso di società pluripersonale oppure dell'unico contraente nel caso di società unipersonale;
- 3) il procedimento di sottoscrizione deve essersi concluso con l'apposizione della firma da parte di tutti i soci entro il termine di 10 giorni dall'apposizione della prima delle sottoscrizioni, nel caso di contratto di società plurilaterale;
- 4) la riferibilità astratta del contratto alla previsione di cui all'art. 25 del D.L. 18 ottobre 2012 n. 179 e successive modificazioni;
- 5) la validità delle sottoscrizioni secondo quanto previsto dall'art. 2189, comma 2, c.c. e dall'art. 11, comma 6, lett. a), del D.P.R. 7 dicembre 1995, n. 581 (l'ufficio deve quindi accettare l'autenticità della sottoscrizione prima di procedere all'iscrizione della società nel registro delle imprese);
- 6) la competenza territoriale;
- 7) l'indicazione di un indirizzo di posta elettronica certificata che sia direttamente riferibile alla società;
- 8) la liceità, la possibilità e la determinabilità dell'oggetto sociale;
- 9) l'esclusività o la prevalenza dell'oggetto sociale concernente lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovative ad alto valore tecnologico;
- 10) la presentazione contestuale della domanda di iscrizione in sezione speciale delle start up;
- 11) l'adempimento degli obblighi di cui al titolo II del D.lgs. 21 novembre 2007 n. 231 e successive modificazioni.

In caso di esito positivo delle verifiche sopra richiamate, l'ufficio **non iscrive però immediatamente la società nella sezione speciale del Registro delle Imprese ex art. 25, comma 8, del D.L. 18 ottobre 2012 n. 179**, così come previsto per le start up innovative e per gli incubatori certificati.

Entro il termine di **10 giorni** dalla data di protocollo del deposito del documento informatico, l'ufficio procede, in un primo momento, alla sola **iscrizione provvisoria della società nella sezione ordinaria del Registro delle Imprese** con la dicitura aggiuntiva *“start up costituita a norma dell'art. 4, comma 10 bis, del decreto legge 24 gennaio 2015, n. 3, iscritta provvisoriamente in sezione ordinaria, in corso di iscrizione nella sezione speciale”*.

L'art. 3 del Decreto Ministeriale 17 febbraio 2016 prevede infatti che contestualmente alla domanda di iscrizione nel Registro delle Imprese, **la società debba presentare istanza di**

iscrizione nella sezione speciale di cui all'art. 25, comma 8, del D.L. 18 ottobre 2012 n. 179.

La preventiva iscrizione provvisoria della società nella sezione ordinaria del Registro delle Imprese costituisce, quindi, il presupposto per poter avviare il procedimento di iscrizione della società della sezione speciale prevista per le start up innovative e gli incubatori certificati a norma dell'art. 3, comma 2, del Decreto Ministeriale 17 febbraio 2016.

Resta tuttavia inteso che l'ufficio procederà ad eliminare la dicitura *"iscritta provvisoriamente in sezione ordinaria, in corso di iscrizione nella sezione speciale"*, nel momento in cui la società start up innovativa viene iscritta nella sezione speciale.

L'art. 4 del Decreto Ministeriale 17 febbraio 2016 conferma che **la società mantiene comunque l'iscrizione nella sezione ordinaria del Registro delle Imprese nel caso di cancellazione dalla sezione speciale** dovuta a motivi sopravvenuti in conformità con quanto previsto dall'art. 25, comma 16, del D.L. 18 ottobre 2012 n. 179.

Si rammenta infatti che la start up innovativa o l'incubatore certificato sono cancellati d'ufficio dalla sezione speciale del Registro delle Imprese, permanendo l'iscrizione alla sezione ordinaria del Registro delle Imprese, nel caso vengano meno i requisiti previsti dall'art. 25, comma 2 e 5 del D.L. 18 ottobre 2012, n. 179.

La cancellazione d'ufficio scatta anche nel caso in cui il rappresentante legale della start up innovativa o dell'incubatore certificato non depositi la dichiarazione di mantenimento del possesso dei requisiti presso l'ufficio del registro delle imprese entro il termine di 30 giorni dall'approvazione del bilancio e comunque entro 6 mesi dalla chiusura di ciascun esercizio.

In caso di cancellazione dalla sezione speciale per i motivi sopra esposti, la società mantiene appunto l'iscrizione in sezione ordinaria, senza alcuna necessità di modificare o ripetere l'atto, fino ad eventuale modifica statutaria, che segue le regole ordinarie dettate dall'art. 2480 del codice civile.

L'art. 5 del Decreto Ministeriale 17 febbraio 2016 racchiude infine alcune disposizioni conclusive che riguardano l'autenticazione delle firme digitali ai fini della formazione del documento informatico presentato per l'iscrizione nel registro delle imprese.

Le firme digitali possono infatti essere autenticate da un notaio a norma dell'art. 25 del C.A.D., ma in questo caso il termine per l'iscrizione provvisoria nella sezione ordinaria di cui all'art. 2, comma 4, del Decreto Ministeriale 17 febbraio 2016 è di 5 giorni.

Si evidenzia che, nel caso di specie, l'accertamento delle condizioni richieste dalla legge per l'iscrizione nel Registro delle Imprese della società rientra nella esclusiva responsabilità del notaio che ha ricevuto o autenticato l'atto così come previsto dall'art. 20, comma 7 bis, del D.L. 24 giugno 2014, n. 91.

Il notaio ha infatti il compito di effettuare le verifiche previste dall'art. 2, comma 2, del Decreto Ministeriale 17 febbraio 2016 così come sopra elencate, ivi compreso l'obbligo di verifica degli adempimenti incombenti di cui al D.lgs. 21 novembre 2007, n. 213, che sarebbero demandate invece all'ufficio del Registro delle Imprese nel caso in cui l'atto fosse stato formato documento informatico firmato digitalmente in conformità del modello standard e delle istruzioni tecniche dettate nello stesso Decreto dal Ministero dello Sviluppo Economico.

L'art. 5, comma 2, del Decreto Ministeriale 17 febbraio 2016 prevede infine che l'atto possa essere contestualmente iscritto in sezione ordinaria ed in sezione speciale del Registro delle Imprese, senza che sia necessario espletare qualsivoglia ulteriore verifica nel caso in cui le firme vengano autenticate dal Conservatore del Registro delle Imprese.

In data 1 luglio 2016 sono state approvate con Decreto Direttoriale del Ministero dello Sviluppo Economico le specifiche tecniche per la struttura di modello informatico e di statuto delle società a responsabilità limitata start-up innovative, a norma del decreto ministeriale 17 febbraio 2016 come sopracitato.

Il decreto approva le specifiche tecniche per la redazione del modello standard di atto costitutivo e statuto delle startup innovative in forma di società a responsabilità limitata (come previsto dall'articolo 4, comma 10 bis del Decreto Legge 24 gennaio 2015, n. 3, convertito con modificazioni dalla Legge 24 marzo 2015, n. 33).

Al fine di consentire alle software house di adeguare i propri programmi a quanto previsto dal decreto, le disposizioni in esso contenute acquisiteranno efficacia il 20 luglio 2016.

A partire da tale data, pertanto, gli atti costitutivi e gli statuti delle startup innovative in forma di società a responsabilità limitata potranno essere redatti e sottoscritti con firma digitale secondo le modalità previste dall'articolo 24 del codice dell'amministrazione digitale, di cui al decreto legislativo 7 marzo 2005, attraverso la piattaforma startup регистра.ит; ciò in via facoltativa e alternativa rispetto alla modalità ordinaria tramite atto pubblico.

Si segnala, inoltre, sulla tematica, la circolare MISE n. 3691/C dell’1 luglio 2016, avente ad oggetto le “*Modalità di costituzione delle società a responsabilità limitata start-up innovative a norma del comma 10 bis dell’art. 4 del D.L. n. 3 del 2015, convertito con legge 24 marzo 2015 n. 33*”.

5.2 La nuova definizione di PMI innovative

Il recente Decreto Legge nr. 3 del 24 gennaio 2015 (cd. “Investment Compact”, pubblicato in Gazzetta Ufficiale il 24 Gennaio 2015) ha “clonato” la normativa sulle startup innovative estendendo la gran parte dei benefici in essa contenuti a una nuova tipologia, le **PMI innovative** (società di capitali con almeno un bilancio certificato, non quotate, non già iscritte alla sezione speciale delle startup innovative, in possesso di alcuni requisiti relativi all’innovazione tecnologica).

La definizione di PMI Innovativa è disponibile all’art. 4, comma 1 del citato D.L. in cui in seguito alle modifiche, possono qualificarsi come “PMI innovative” le PMI (così come definite dalla raccomandazione 2003/361/CE, vale a dire le imprese che occupano meno di 250 persone, il cui fatturato annuo non supera i 50 milioni di euro oppure il cui totale di bilancio annuo non supera i 43 milioni di euro), che sono costituite sotto forma di società di capitali, anche in forma cooperativa e che possiedono i seguenti requisiti:

- residenza in Italia o in uno degli Stati Membri dell’Unione europea o in Stati aderenti all’Accordo sullo spazio economico europeo, purché abbiano una sede produttiva o una filiale in Italia;
 - certificazione dell’ultimo bilancio e dell’eventuale bilancio consolidato redatto da un revisore contabile o da una società di revisione iscritti nel registro dei revisori contabili;
 - assenza di possesso di azioni quotate su un mercato regolamentato o su un sistema multilaterale di negoziazione;
 - assenza di iscrizione nel registro speciale previsto per le start-up innovative e l’incubatore certificato;
 1. presenza di almeno due dei tre seguenti requisiti:
 2. volume di spesa in ricerca, sviluppo e innovazione in misura uguale o superiore al 3% della maggiore entità tra costo e valore totale della produzione delle PMI innovative.
- Dal computo per le spese in ricerca e sviluppo sono escluse le spese per l’acquisto di

beni immobili. Ai fini del DL 3/2015, in aggiunta a quanto previsto dai principi contabili, sono altresì da annoverarsi tra le spese in ricerca e sviluppo: le spese relative allo sviluppo precompetitivo e competitivo, quali sperimentazione, prototipazione e sviluppo del piano industriale; 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. Le spese risultano dall'ultimo bilancio approvato e sono descritte in nota integrativa;

3. impiego come dipendenti o collaboratori a qualsiasi titolo, in percentuale uguale o superiore al quinto della forza lavoro complessiva, di personale in possesso di titolo di dottorato di ricerca o che sta svolgendo un dottorato di ricerca presso un'università italiana o straniera, oppure in possesso di laurea e che abbia svolto, da almeno tre anni, attività di ricerca certificata presso istituti di ricerca pubblici o privati, in Italia o all'estero, ovvero, in percentuale uguale o superiore a un terzo della forza lavoro complessiva, di personale in possesso di laurea magistrale ai sensi dell'articolo 3 del D.M. 22 ottobre 2004, n. 270;
4. titolarità, anche quali depositarie o licenziatarie di almeno una privativa industriale, relativa a una invenzione industriale, biotecnologica, a una topografia di prodotto a semiconduttori o a una nuova varietà vegetale ovvero titolarità dei diritti relativi ad un programma per elaboratore originario registrato presso il Registro pubblico speciale per i programmi per elaboratore, purché tale privativa sia direttamente afferente all'oggetto sociale e all'attività di impresa.

5.3 Le novità sugli incentivi fiscali

Alle PMI innovative il DL 3/2015 (Decreto Investment compact) attribuisce gran parte dei benefici disposti a favore delle start up innovative dal DL 179/2012 (Decreto Crescita bis) convertito con Legge 221/2012.

In particolare, l'articolo 4, al comma 9 e 10, estende alle PMI innovative le misure di cui agli artt. 26, 27, 29, 30, commi 6, 7 e 8, e 32 del DL 179/2012, vale a dire:

- esenzione dei diritti camerali e dall'imposta di bollo;

- deroghe al diritto societario;
- remunerazione degli amministratori, dei dipendenti e dei collaboratori attraverso strumenti di partecipazione al capitale;
- agevolazioni fiscali per i soggetti investitori (esclusivamente per le PMI innovative costituite da non più di 7 anni e nel rispetto delle condizioni e dei limiti previsti dall'articolo 21 del Regolamento UE n. 651/2014 della Commissione del 17 giugno 2014);
- raccolta di capitali anche tramite portali on line;
- disapplicazione della fiscalità su società di comodo e in perdita sistematica;
- possibilità di creare categorie di quote di partecipazione prive di diritto di voto.

Alle PMI innovative non si applicano invece i benefici previsti dagli artt. 27bis, 28 e 31 DL 179/2012, ovvero:

- le misure di semplificazione per l'accesso al credito di imposta per l'assunzione di personale altamente qualificato di cui all'art. 24 del DL 83/2012;
- le disposizioni in materia di lavoro;
- le disposizioni in materia di crisi dell'impresa e fallimento.

Iscrizione nell'apposita sezione del registro delle imprese

Come per le imprese start up innovative, anche per le PMI innovative costituisce presupposto necessario per l'applicazione delle agevolazioni l'iscrizione nella sezione speciale del Registro delle Imprese, che dovrà essere istituita dalle CCIAA. Ai fini dell'iscrizione in tale sezione, la sussistenza dei requisiti per l'identificazione della PMI innovativa deve essere attestata mediante apposita “autocertificazione” prodotta, dal legale rappresentante e depositata presso l'ufficio del Registro delle Imprese.

L'iscrizione alla sezione speciale del Registro delle Imprese per le PMI innovative avviene tramite domanda in formato elettronico contenente le seguenti informazioni:

- ragione sociale e codice fiscale;
- data e luogo di costituzione, nome e indirizzo del notaio;
- sede principale ed eventuali sedi periferiche;
- oggetto sociale;
- breve descrizione dell'attività svolta, comprese l'attività e le spese in ricerca, sviluppo e innovazione;
- elenco dei soci, con trasparenza rispetto a società fiduciarie e holding, con autocertificazione di veridicità, indicando altresì, per ciascuno e ove sussistano, gli

eventuali soggetti terzi per conto dei quali, nel cui interesse o sotto il cui controllo il socio agisce;

- elenco delle società partecipate;
- indicazione dei titoli di studio e delle esperienze professionali dei soci e del personale la cui prestazione lavorativa è connessa all'attività innovativa delle PMI, esclusi eventuali dati sensibili;
- indicazione dell'esistenza di relazioni professionali, di collaborazione o commerciali con incubatori certificati, investitori istituzionali e professionali, università e centri di ricerca;
- ultimo bilancio depositato, nello standard XBRL;
- elenco dei diritti di privativa su proprietà industriale e intellettuale;
- numero dei dipendenti;
- sito internet.

Tutte le informazioni relative ai requisiti per l'iscrizione alla sezione speciale del Registro Imprese, vanno aggiornate ogni anno entro il 30 giugno. Il rappresentante legale della PMI entro 30 giorni dall'approvazione del bilancio e comunque entro sei mesi dalla chiusura di esercizio attesta il mantenimento dei requisiti per rientrare fra le PMI innovative. Entro 60 giorni dalla perdita di questi requisiti, la PMI viene cancellata d'ufficio dal Registro Speciale, mentre resta iscritta al Registro ordinario delle Imprese.

Esenzione dei diritti camerali

Entrando nel dettaglio delle agevolazioni di cui possono godere le PMI innovative grazie all'estensione operata dal suddetto articolo 4, un primo beneficio riguarda l'esenzione dal pagamento: sia dell'imposta di bollo e dei diritti di segreteria connessi agli adempimenti per l'iscrizione nella sezione speciale del Registro delle Imprese; sia del diritto annuale dovuto in favore delle Camere di Commercio. Le esenzioni come indicato all'articolo 26, comma 8 del DL 179/2012 sono subordinate al mantenimento dei requisiti previsti dalla legge per l'acquisizione della qualifica di PMI innovativa e sono attive solamente per 4 anni dalla data di iscrizione alla sezione speciale del Registro delle Imprese. Tali agevolazioni si applicano anche alla PMI innovative con più di 7 anni.

Deroghe al diritto societario

Alle PMI innovative sono riconosciute le disposizioni derogatorie in materia di societario previste dall'art. 26 del DL 179/2012, ovvero:

1. copertura delle perdite e gestione flessibile del capitale: per le perdite pari a 1/3 del capitale, che non riducono il medesimo al di sotto del minimo legale, esse possono essere “rinviate a nuovo” per 2 esercizi consecutivi; nel caso in cui le perdite riducano il capitale al di sotto del minimo legale, è prevista la possibilità di differire la ricapitalizzazione (di norma immediata) alla chiusura dell’esercizio successivo;
2. facoltà di creare categorie di quote fornite di diritti diversi o prive di diritti di voto o con diritti di voto non proporzionali alla partecipazione (sole per le PMI innovative costituite in forma di srl);
3. facoltà di offrire al pubblico quote di capitale (sole per le PMI innovative costituite in forma di srl);
4. possibilità di effettuare operazioni sulle proprie partecipazioni in attuazione di piani di incentivazione dei propri dipendenti/fornitori (sole per le PMI innovative costituite in forma di srl);
5. possibilità di emettere strumenti finanziari forniti di diritti patrimoniali o anche diritti amministrativi escluso il diritto di voto.

Deroga alla disciplina delle società di comodo

Per le PMI innovative è prevista inoltre la disapplicazione della disciplina in materia di società di comodo (non operative) ex art. 30 della Legge 724/97 e in perdita sistematica di cui all’art. 2, commi da 36decies a 36duodecies, del DL 138/2011.

Remunerazione attraverso strumenti di partecipazione al capitale

Altro beneficio riconosciuto riguarda il regime di vantaggio per gli amministratori, i dipendenti e i collaboratori delle PMI innovative. Per tali soggetti, non concorre a formare l’imponibile a fini fiscali e contributivi quella parte di reddito di lavoro che deriva dall’attribuzione di azioni, quote, strumenti finanziari partecipativi o diritti (anche di opzione “Stock Option”).

Regime fiscale delle azioni

Con riguardo al regime fiscale applicabile alle azioni, alle quote e agli strumenti finanziari partecipativi emessi a titolo di corrispettivo per l’apporto di opere e servizi in favore delle PMI innovative, fermo restando che i predetti strumenti finanziari, secondo le regole generali non sono sottoposti a tassazione in capo al soggetto apportante, nel caso delle suddette PMI detti strumenti non concorrono a formare l’imponibile fiscale anche se emessi a fronte di

crediti maturati per la prestazione di opere e servizi, inclusi quelli professionali (Work for Equity).

Agevolazioni fiscali per gli investimenti

Le PMI innovative possono fruire degli incentivi fiscali in favore di persone fisiche e persone giuridiche che intendono investire nel capitale sociale delle PMI innovative. L'agevolazione consiste:

- per le persone fisiche una detrazione IRPEF del 19% dell'investimento fino ad un massimo investito pari a 500mila euro;
- per le persone giuridiche in una deduzione IRES del 20% dell'investimento fino ad un massimo investito pari a 1,8 milioni di euro.

Se le PMI innovative sono a vocazione sociale o sviluppano e commercializzano prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico in ambito energetico, le percentuali passano, ai sensi dell'art. 29, comma 7, rispettivamente, a 25% e 27%. Tali disposizioni si applicano solo alle PMI innovative costituite da meno di 7 anni dalla loro prima vendita commerciale (il testo originario prevedeva, invece, che si applicassero alle PMI costituite da non oltre 7 anni).

In secondo luogo, detti incentivi fiscali sono estesi anche alle PMI innovative che operano sul mercato da più di 7 anni dalla prima vendita commerciale, qualora le PMI presentino un piano di sviluppo dei prodotti, servizi o processi nuovi nel settore interessato, valutato e approvato da un organismo indipendente di valutazione espressione dell'associazionismo imprenditoriale, ovvero da un organismo pubblico.

Equity crowdfunding

Il Decreto Legge estende anche alle PMI innovative la possibilità di raccogliere fondi attraverso portali web di equity crowdfunding, che prevedono finanziamenti alle startup in cambio dell'acquisto di titoli di partecipazione nelle società. La legge stabilisce che "la sottoscrizione o l'acquisto di quote rappresentative del capitale di startup innovative e di PMI innovative costituite in forma di società a responsabilità limitata possono essere effettuati per il tramite di intermediari abilitati". Il comma 10 estende agli organismi di investimento collettivo del risparmio e alle società di capitali che investono prevalentemente in startup innovative e in Pmi innovative la possibilità di raccogliere capitale mediante campagne di equity crowdfunding.

Accesso al Fondo Centrale di Garanzia

Alle PMI innovative è inoltre assicurato l'accesso gratuito e diretto al Fondo centrale di garanzia (di cui all'art. 30, comma 6, del DL 179/2012).

Tale garanzia copre fino all'80% del credito erogato dalla banca alla PMI innovativa, fino a un massimo di 2,5 milioni di euro, ed è concessa sulla base di criteri di accesso semplificati con un'istruttoria che beneficia di un canale prioritario.

Sostegno al processo di internazionalizzazione

Le PMI innovative possono accedere anche al sostegno specifico nel processo di internazionalizzazione da parte dell'Agenzia ICE (previsto dall'art. 30, commi 7 e 8, del DL 179/2012). Il sostegno include l'assistenza in materia normativa, societaria, fiscale, immobiliare, contrattualistica e creditizia, l'ospitalità a titolo gratuito alle principali fiere e manifestazioni internazionali, e l'attività volta a favorire l'incontro delle imprese innovative con investitori potenziali.

Tabella di sintesi dei benefici applicabili alle start up e alle PMI innovative

Misura di sostegno	Start up innovative	PMI innovative
Estensione di 12 mesi del periodo del rinvio a nuovo delle perdite (DL 179/2012, art. 26, co. 1)	Si	Si
Possibilità di creare diritti di voto asimmetrici (DL 179/2012, art. 26, co. 2 e 3)	Si	Si
Non applicabilità della disciplina sulle società di comodo (DL 179/2012, art. 26, co. 4)	Si	Si
Esenzione dei diritti camerali (DL 179/2012, art. 26, co. 8)	Si	Si
Facoltà di remunerazione con piani di incentivazione in equity con esonero da imposizione sul reddito (DL 179/2012, art. 27)	Si	Si
Accesso agevolato al credito d'imposta per le assunzioni di personale altamente qualificato (DL 179/2012, art. 27bis)	Si	No
Disciplina del lavoro su misura (possibilità di utilizzare contratti a tempo determinato della durata minima di 6 mesi, massima di 36, rinnovabili senza soluzione di continuità, per un periodo massimo di 48 mesi, al termine del quale si devono trasformare in contratti a tempo indeterminato; possibilità di dinamizzare parte del salario) (DL 179/2012, art. 28)	Si	No

Incentivi fiscali agli investimenti (DL 179/2012, art. 29)	Si	Sì (solo per PMI innovative costituite da non più di 7 anni)
Equity crowdfunding (DL 179/2012, art. 30, cc. 1-5)	Si	Si
Accesso semplificato a Fondo Garanzia Pmi (DL 179/2012, art. 30, cc. 6)	Si	Si
Sostegno ad hoc da parte dell'Agenzia ICE (DL 179/2012, art. 30, cc. 7 e 8)	Si	Si
Esonero dalla disciplina ordinaria del fallimento (DL 179/2012, art. 31, cc. 1-3)	Si	No

CONCLUSIONI

di Maurizio Maraglino Misciagna

Il documento che abbiamo prodotto ha fuor d'ogni dubbio il merito di esplorare un ventaglio di strumenti assolutamente “innovativi”, in una realtà forse ancora impreparata ad accogliere tanti e tali cambiamenti.

Gli spunti di riflessione che vogliamo far emergere da questa pubblicazione, in chiave prettamente finanziaria, riguardano l’evoluzione degli strumenti di accesso al credito tradizionali che oggi vengono affiancati ed in parte sostituiti, da forme di credito di tipo innovativo. Il professionista svolge un ruolo di estrema importanza in quanto ha l’obbligo di sensibilizzare le iniziative e gli strumenti a disposizione delle imprese. Tali strumenti hanno avuto un così forte impatto sui nostri mercati che hanno introdotto un nuovo fenomeno sempre più consolidato e radicato, meglio conosciuto con il nome di “FinTech”. Segno che sta travolgendo come un turbine un po’ tutte le attività che ruotano intorno al mondo dei servizi finanziari, trasformandole radicalmente e ridefinendone i confini. Tanto che gli operatori finanziari tradizionali temono di perdere circa un quarto del loro business a seguito del progresso tecnologico. È la stima emersa dall’ultimo Global Fintech Report di Price Waterhouse Coopers, che ha raccolto le risposte di 544 tra CEO, responsabili di innovazione ed esponenti del top management di 46 Paesi nel mondo. Prendo in prestito la definizione utilizzata da Pwc che definisce il Fintech un “segmento dinamico situato all’intersezione tra il settore dei servizi finanziari e quello tecnologico, dove start-up tecnologiche e nuovi player di mercato innovano i prodotti e i servizi offerti dall’industria tradizionale dei servizi finanziari”. La potenza di questo fenomeno sta nel profondo cambiamento di mentalità e abitudini dei clienti, oltre che nell’avvicendarsi delle generazioni (Generazione X, Millennials, etc.) che rivestono una funzione sempre più centrale del mondo della finanza d’impresa. Oggi clienti e professionisti sono ormai abituati all’esperienza digitale in tutti gli ambiti della loro vita. Google, Amazon, Facebook, Apple, Uber sono soltanto alcuni esempi di come l’asset culturale d’impresa sta cambiando. Dunque le nostre imprese si preparano ad adottare un livello di efficienza e personalizzazione della loro banca correntista o del loro broker assicurativo. Un ulteriore aspetto che riteniamo sottolineare con il nostro documento, riguarda la valorizzazione delle competenze. Nell’impiego degli strumenti di finanza innovativa la categoria del dottore commercialista deve essere predisposta in prima linea, ai

temi del confronto e delle analisi applicative dei nuovi strumenti. Il commercialista deve presidiare i tavoli tecnici e programmatici dove vengono suggerite le modifiche sulle proposte di legge in materia di finanza innovativa, poiché gli stessi rappresentano i primi interlocutori delle imprese che vorrebbero affacciarsi in un mercato finanziario che non sia quello tradizionale. La strada intrapresa ritieniamo sia quella giusta. Ora, la vera sfida è quella di metterla in pratica!

APPENDICE 1

ELENCO SOGGETTI CONSOB ABILITATI AD OPERARE IN AMBITO CROWDFUNDING

di Deborah Righetti

Tra i soggetti nazionali abilitati ad operare in equity crowdfunding e registrati nell'albo della Consob, ricordiamo:

➤ **SiamoSoci**

Fondata da Dario Giudici nel 2010, rappresenta una sorta marketplace per start up, ovvero un mercato dove gli investitori possono trovare il progetto più interessante da finanziare. Attraverso questa piattaforma, appartenente al modello holding o modello veicolo dove si crea una “cooperativa” fittizia che unisce i singoli finanziatori, accorpandoli in entità legali che investono nei progetti (nonostante la legislazione italiana sul crowdfunding non favorisca questo modello di piattaforma), le aziende non quotate possono raccogliere capitali da investitori privati per realizzare i loro progetti. La raccolta, apertasi ufficialmente all'equity crowdfunding da agosto 2014 con il portale “mamacrowd”, punta infatti a realizzare i cosiddetti club deal, accordi e manifestazioni di interesse di un ristretto numero di investitori che vogliono coprire una certa percentuale dei costi del progetto. Sono ovviamente gli investitori a decidere chi va avanti in base alla bontà delle idee. Si segnala, a riguardo, il progetto “Libera Impresa” in partnership con Azimut, che detiene una partecipazione di collegamento nella piattaforma stessa.

➤ **WeAreStarting - sezione ordinaria**

Permette di investire in promettenti imprese innovative italiane, mediante un'attività di selezione e proposta agli utenti, che possono investire direttamente diventando soci della società al raggiungimento del target di raccolta. Qualora l'obiettivo di raccolta non venga raggiunto entro la scadenza prefissata, la piattaforma provvede alla restituzione del capitale versato sul conto corrente dell'investitore. La piattaforma si rivolge a start up e PMI innovative iscritte alla sezione speciale del Registro delle Imprese.

➤ **Smarthub - sezione ordinaria**

Nasce e si evolve nell'ambito del dottorato di ricerca “Economics, Management and Communication for Creativity” dell'Università IULM. All'attività di raccolta investimenti, che rappresenta il core business della piattaforma, vengono affiancate

attività non core (IT, Legal & Compliance, Consulenza preliminare alle start up, Revisione e Controllo, Contabilità e Bilancio), gestite in outsourcing per consentire alle risorse di essere indirizzate al pieno sviluppo del progetto.

➤ **MuumLab** – sezione ordinaria

MuumLab è il portale italiano di equity crowdfunding autorizzato dalla Consob. Il primo portale del sud Italia che mette in contatto progetti ed investitori.

➤ **Starsup** - sezione ordinaria

Primo portale iscritto all'albo Consob (da ottobre 2013), promosso da un gruppo di dottori commercialisti di Livorno.

➤ **Unicaseed**

Unica piattaforma di equity crowdfunding iscritta nella sezione speciale, ossia tra quelle promosse da intermediari finanziari (Unica Sim).

Per un elenco completo delle piattaforme equity è possibile consultare il registro dei gestori di portali Consob - sezione ordinaria al seguente link:

http://www.consob.it/main/documenti/intermediari/portali/gestori_portali.xml?xsl=gest_ordini.xsl&&symbolink=/main/intermediari/cf_gestori/index.html

Tra i principali player nazionali nell'ambito del crowdfunding “non equity”, ricordiamo:

➤ **Eppela**

Fondata nella seconda parte del 2011 da Nicola Lencioni, è una piattaforma che permette di lanciare campagne per progetti relativi ad arte e cultura, lifestyle ed economia. Si tratta della piattaforma reward-based più affermata in Italia. In questo caso viene fissato un target in euro per finanziare il progetto, se la somma viene raggiunta entro una scadenza prefissata, si ottengono i singoli finanziamenti, altrimenti la campagna si considera fallita e le transazioni non avvengono. La piattaforma è molto attiva nell'ambito delle partnership ed è nel 2014 sbarcata negli Stati Uniti, raccogliendo oltre cinque milioni di euro, più della metà dell'intero settore, con una media di 6.500 euro a finanziamento.

➤ **Kapipal**

Fondata nel 2009, da Alberto Falossi, nasce già multilingue e con un taglio diverso. I progetti da proporre sulla piattaforma possono essere di qualsiasi genere, anche molto personali (es. spese scolastiche). Nel 2013 è stata acquisita dal fondo GrowVC.

➤ **Starteed**

Lanciata da Claudio Bedino, oltre alla possibilità di lanciare progetti, fornisce soluzioni tecnologiche per il crowdfunding, creando piattaforme specifiche per determinate collaborazioni o progetti di investimento (pre-ordine, donazioni, equity ecc.) e mettendo in piedi una campagna autonoma in qualche modo slegata da altre piattaforme. Nel 2014 ha raccolto 700mila euro per i progetti direttamente ospitati. Tra gli ultimi progetti si evidenzia la partnership intrapresa con Telecom Italia per lanciare due piattaforme:

1. WITHYOUWEDO (già WeDo di Telecom Italia), nuova piattaforma di crowdfunding (donation based e reward based), nata per promuovere e sostenere il finanziamento a iniziative di Innovazione Sociale, Cultura Digitale e Tutela dell'Ambiente, alla quale Telecom Italia partecipa (senza commissioni) con un contributo del 25% dell'importo richiesto dal proponente, fino ad un massimo di 10mila euro per progetto;
2. TIM #WCAP che si propone di dare supporto alle start up e all'imprenditoria, sviluppando il legame con il territorio.

➤ **Produzioni dal Basso**

Nata nel 2005 da un'idea di Angelo Rindone, è da molti ritenuta la prima piattaforma italiana. Si può proporre un progetto o lanciare un'idea secondo una logica disintermediata. Oltre al meccanismo reward based – cioè campagne che forniscono una ricompensa – su Produzioni dal Basso, generalista, senza filtri e con quattro modalità di raccolta – si possono raccogliere fondi anche con logica donation-based, senza cioè nessun obbligo nei confronti di chi versa.

➤ **Limoney**

Lanciata nel 2013, Limoney ha ricevuto 174 progetti e raccolto in totale quasi 70mila euro. Gli ambiti sono arte e cultura.

➤ **Kendoo**

La piattaforma, nata nel 2007 e localizzata a Bergamo, è concentrata specialmente su ecommerce, web, social media e giornalismo. Oltre a gestire sei importanti quotidiani online (ecodibergamo.it, laprovinciadicomodo.it, laprovincialecco.it, laprovinciacavarese.it, laprovinciadisondrio.it e il cittadinomb.it), ha sviluppato diversi prodotti in ambito social media (orobie.it e onesport.it), classificata (inserto.ecodibergamo.it) ed ecommerce (kauppa.it).

Esistono infine diverse piattaforme di crowdfunding “verticale”, ossia dedicate a un singolo ambito creativo. Fra queste la più nota è senz’altro **Musicraiser**, dedicata alla musica italiana, lanciata nel 2012 dal cantante dei **Marta Sui Tubi**, **Giovanni Gulino**, e dalla dj e produttrice **Tania Varuni**. Questo portale, sbarcato un anno fa all’estero, può essere utilizzato per finanziare nuovi dischi, tour, videoclip, analogamente a quanto svolto da **Gigfarm** con riferimento ai soli concerti.

Analogamente si segnalano:

- **Cubevent**, appena lanciata, è rivolta ad organizzare e finanziare specifici eventi musicale;
- **Bookabook** utilizzato per produrre libri;
- **Giffoni Innovation Hub** acceleratore di progetti, start up e format nel mondo dell’arte e della cultura, legato all’omonimo festival cinematografico;
- **Wowcrazy**, rivolto a finanziare e sostenere creazioni nel mondo della moda, mediante la formula del pre-ordine;
- **Commoon** rivolto al mondo del design e delle innovazione ecosostenibili;
- **WeRealize** che realizza, con la stampa 3D, prodotti innovativi, proposti da designer e finanziati direttamente dalla rete per essere prodotti in serie limitata;
- **Schoolraising.it**, la prima piattaforma di crowdfunding rivolta alle scuole italiane al fine di migliorare gli istituti o l’offerta didattica.

Altre piattaforme sono riservate a progetti di solidarietà, spesso anche su scala locale, come **ShinyNote**, **Iodono**, **BuonaCausa**, **Retedeldono** o **Let’s Donation** per il non profit.

APPENDICE 2

SCHEDE INFORMATIVE DI ALCUNI PREMI ALLE START UP INNOVATIVE

di Maurizio Maraglino Misciagna e Maria Lorena Totaro

Di seguito, alcune tabelle sintetiche, dei principali bandi inerenti il panorama dei premi alle start up innovative.

Think4south <i>Groupama Assicurazioni</i>	
Beneficiari	Neo costituite Start Up e gruppi informali di giovani tra i 18 e i 35 anni, con residenza o sede legale nelle aree agevolate.
Periodo Edizione	da Febbraio a Maggio
Arearie Agevolate	Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sardegna e Sicilia.
Finalità – Obiettivi	Trasformare idee in opportunità di lavoro, privilegiando le Regioni del Paese dove maggiore è il tasso di disoccupazione e focalizzando le tematiche sui temi della prevenzione del rischio.
Categorie Agevolabili	Categorie agevolabili: <i>Cambiamento climatico, Rischi Sanitari, Valorizzazione Territoriale, Mobilità e Sicurezza</i> . In particolare progetti (prodotti e/o servizi) di prevenzione del rischio, che abbiano capacità di rispondere a bisogni, forte impatto innovativo, business plan sostenibile e basati su Tecnologie Digitali avanzate (es. internet of things).
Premio	<ul style="list-style-type: none">• Contributo economico 15.000 euro.• Possibilità di entrare nel <i>Programma di Accelerazione di LUISS ENLABS “la fabbrica delle startup”</i> della durata di 5 mesi.• Supporto in termini di know how, tutoring e consulenza da parte dei partner del progetto.
Partner	LUISS ENLABS - la fabbrica delle startup, Swiss Re Italia, STMicroelectronics.

*****TIM #WCAP Accelerator*****
Telecom Italia SpA

<i>Beneficiari</i>	<p><u>Società, sia italiane che estere</u>, il cui capitale sociale sia detenuto da una o più persone giuridiche o persone fisiche maggiori d'età.</p> <p><u>Persone fisiche maggiori di età</u>, a condizione che tali persone fisiche costituiscano società (Srl, Srls, Start Up Innovativa, SpA) entro 15 giorni dalla eventuale comunicazione di assegnazione della call.</p>
<i>Periodo Edizione</i>	da Marzo a Maggio
<i>Aree Agevolate</i>	Italia e Estero.
<i>Finalità – Obiettivi</i>	Trasformare 40 idee in start up che cambino gli scenari e producano innovazione.
<i>Categorie Agevolabili</i>	Categorie agevolabili: <i>Digital</i> . In particolare nei settori <i>mobile, smart home, automotive, gaming, health&wellness, data analysis, green solutions, social impact, digital payments, it security, social network e wearables</i> .
<i>Premio</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Contributo economico 25.000 euro. • Accesso per quattro mesi al programma di accelerazione in uno dei quattro TIM #Wcap Accelerator di Milano, Bologna, Roma, Catania che offre la possibilità di: <ul style="list-style-type: none"> - accesso agli spazi dell'Acceleratore TIM #Wcap; - mentorship per lo sviluppo del progetto; - panel di formazione funzionali allo sviluppo del progetto; - partecipazione ad iniziative di networking locale.
<i>Partner</i>	Dal 2014 TIM #Wcap è acceleratore certificato MISE.

Unicredit Start Lab

Beneficiari	Progetti d'impresa e start up ad alto contenuto tecnologico costituite da non più di tre anni, con progetti aventi una forte componente di innovazione.
Scadenza	Aprile
Aree Agevolate	Italia
Categorie Agevolabili	Life Science, Clean Tech, ICT/Web/Digital e Innovative Made in Italy
Premio	<ul style="list-style-type: none"> • Assegnazione di 4 grant in denaro da 10.000 euro ciascuno per quattro settori individuati (Life Science, Clean Tech, ICT/Web/Digital, Innovative Made in Italy - Services & Industrial) riservati al miglior progetto imprenditoriale selezionato in ciascuna categoria. • Possibilità di entrare in contatto con potenziali investitori (Business Angels, Venture Capital, Fondi Early Stage etc.) appositamente selezionati da UniCredit, nell'ambito di una giornata dedicata “Pitch Day”, da realizzarsi entro 12 mesi dall'ammissione al Programma UniCredit Start Lab. Qualora all'esito dei contatti la start up ottenga effettivi investimenti, UniCredit stessa valuterà la possibilità di erogare un proprio co-investimento. • Possibilità di partecipare alla Startup Academy annuale di UniCredit, il programma di formazione per start up tenuto da esperti di UniCredit, insieme a professionisti esterni. • Accesso al programma di mentoring di UniCredit che prevede: l'attribuzione di un “mentor”, selezionato tra i professionisti di UniCredit, o professionisti o imprenditori affermati appartenenti al network UniCredit, con l'obiettivo di seguire periodicamente l'impresa e incontrare il team imprenditoriale almeno quattro volte all'anno. • Assegnazione di un Relationship Manager di UniCredit per seguire le start up nelle esigenze bancarie e offrire supporto su prodotti/servizi di UniCredit. • Pacchetto “Microsoft BizSpark” per le migliori start up del settore ICT/Web/Digital che rispondano ai criteri di ammissibilità previsti dal programma Microsoft BizSpark di cui UniCredit è “Network Partner”.

Climate-Kic Accelerator Italy

<i>Beneficiari</i>	Startup costituite dopo il 1 gennaio 2014, operanti nel low carbon market, che stiano ricercando supporto nell'approfondimento del proprio modello di business.
<i>Scadenza</i>	Giugno
<i>Aree Agevolate</i>	Persone residenti e/o domiciliate nel territorio italiano e start up con sede legale e/o operativa in Italia.
<i>Finalità – Obiettivi</i>	Verificare la fattibilità tecnico/economica/finanziaria di 8 progetti imprenditoriali e sviluppare l'attività commerciale dell'azienda attraverso un primo contatto con partner tecnologici e/o commerciali e con potenziali clienti.
<i>Categorie Agevolabili</i>	Low carbon market.
<i>Premio</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Rimborsi spese e contributi finanziari fino a 5.000 euro. • Coaching per lo sviluppo del progetto. • Formazione sui temi legati al marketing e alla vendita di prodotti/servizi. • Consulenza specialistica per la messa a punto/vendita del proprio prodotto/servizio. • Assistenza sulla tutela della proprietà intellettuale e sugli strumenti di finanza agevolata. • Attività di networking.

IMPACT START ACCELERATE

Beneficiari	Imprenditori in ambito digitale, startup o piccole medie imprese riconosciute in Europa o almeno con il proprio management team basato in Europa.
Scadenza	Aprile
Aree Agevolate	Europa
Finalità – Obiettivi	<p>Accelerare almeno 64 startup europee focalizzate sul Mobile Internet.</p> <p>Sovvenzionare ogni startup fino a 100.000 Euro senza alcun corrispettivo in equity per un investimento totale di 6.400.000 di Euro in 2 anni.</p>
Categorie Agevolabili	App Mobile e Cloud
Premio	<ul style="list-style-type: none"> • 2,5 milioni di euro, suddivisi in seed da 100mila euro a fondo perduto ciascuno, senza cessione di quote di capitale. • Programma di training e mentoring dedicato della durata di sei mesi.

BIBLIOGRAFIA

G. Busetta e A. Zazzaro “ Il ruolo dei Confidi nel finanziamento alle PMI”, Università di Messina, Università Politecnica delle Marche, MoFir e CSREAM

Autori Vari “I confidi e il credito alle piccole imprese durante la crisi”, Questioni di economia e finanza, Banca d’Italia Eurosistema, Numero 105. Ottobre 2015

D. Castrataro e T. Wright “Crowdfunding. Come finanziarsi on line: introduzione al finanziamento collaborativo sul web”, Greenbooks editore. Roma 2014

V. Mirra “Equity Crowdfunding: la guida pratica. Come orientarsi in tema di raccolta fondi, start up e nuovi finanziamenti”. Filodiritto 2014

Regolamento (CE) N. 800/2008 della Commissione del 6 agosto 2008 pubblicato in G.U. il 9.08.2008

Fiscal Focus del 07.11.2014

Decreto Legge n. 221 17 dicembre 2012

Centro Studi Creaimpresa “ Come finanziare la tua start up”

Osservatori Digital Innovation School of Management Politecnico di Milano, EconomyUp
“The Italian Startup Ecosystem: Who’s Who”

D.L. 24/01/2015 n. 3 “Misure urgenti per il sistema bancario e gli investimenti”, G.U. serie generale n.19 del 24/01/2015

Quotidiano IPSOA “Investimenti Compact: PMI innovative, di quali agevolazioni godono? Febbraio 2015

B. Pagamici, “PMI innovative: agevolazioni e semplificazioni burocratiche”. Ipsoa 2015

B. Pagamici, “Investiment Compact: al via gli incentivi per le PMI innovative”. Ipsoa 2015

Circolare n.1/2016 “Le PMI innovative, requisiti e agevolazioni”, a cura del dott. Alessandro Crispiciani, Presidente Commissione Consulenza Aziendale dell'UGDCEC di Roma, Fondazione Centro Studi U.N.G.D.C.

Circolare marzo 2016 “Revisione del regolamento Consob n.18592 del 26 giugno 2013 sulla raccolta di capitali dir ischio da parte di start up innovative tramite portali online”, Commissione di Studio Finanza U.N.G.D.C.E.C.

SITOGRADIA

<http://www.italiastartup.it/whoiswho/>

<http://www.filodiritto.com>

<http://www.consob.it/main/trasversale/risparmiatori/investor/crowdfunding/index.html>

<http://www.registroimprese.it>

<http://www.sviluppoeconomico.gov.it/>