

Rassegna stampa

Centro Studi C.N.I. - 15 marzo 2015



ANCE

Sole 24 Ore 15/03/15 P. 6 Ance: a Palazzo Chigi valutano il nostro piano, 5mila opere cantierabili Giorgio Santilli 1

INCENTIVI ALLE IMPRESE

Sole 24 Ore 15/03/15 P. 6 Incentivi al minimo nel 2013, poi ripresa Carmine Fotina 2

START UP

Sole 24 Ore - Nova 15/03/15 P. 12 Come cambiano i professionisti delle startup? Giuditta Mosca 4

I costruttori. L'elenco di interventi proposti vale 9 miliardi

Ance: a Palazzo Chigi valutano il nostro piano, 5mila opere cantierabili

Giorgio Santilli
ROMA

■ Un piano di 5mila opere, in gran parte piccole e medie, da realizzare immediatamente per un valore di 9 miliardi di euro. È da qui che potrebbe ripartire Matteo Renzi che venerdì all'Expo ha parlato della necessità - e ha mostrato grande volontà - di accelerare la crescita delle infrastrutture per dare solidità alla ripresa. Palazzo Chigi ha chiesto qualche settimana fa alle principali associazioni delle imprese un elenco di opere immediatamente cantierabili, anche per capire se ci sia la possibilità concreta di creare lavoro e occupazione in fretta.

Pronta la risposta dell'Ance, l'associazione nazionale dei costruttori, che, insieme a Cna, Confartigianato e Legacoop, ha presentato una lista di interventi, ora all'esame del sottosegretario alla presidenza, Graziano Delrio.

«Abbiamo colto una grande attenzione da parte del governo - dice il presidente dell'Ance, Paolo Buzzetti - e questo ci fa piacere perché avevamo detto per tempo che le misure contenute nel decreto sblocca-Italia non sarebbero state sufficienti e sarebbe stato invece necessario completare quell'azione, pure positiva, passando a una vera cantierabilità in tempi stretti». Ora il piano delle piccole opere immediatamente cantierabili potreb-

be aggiungersi al programma delle grandi opere fortemente rivisto e selezionato rispetto alla legge obiettivo cui sta lavorando il ministro delle Infrastrutture, Maurizio Lupi (si veda Il Sole 24 Ore del 6 marzo).

L'Ance ha analizzato le misure dello sblocca-Italia per arrivare alla conclusione che «l'88% dei fondi potranno essere utilizzati soltanto dopo il 2016».

Necessario dunque irrobustire quelle politiche. «Con la cassetta degli attrezzi che abbiamo ora e con la finestra macroeconomica di opportunità di questo momento - dice Buzzetti - possiamo davvero uscire dalla coda della crisi e ripartire, con un beneficio importante al Pil per il settore e per l'intera Italia. In effetti, la liquidità della Bce, l'euro basso, i tassi ai minimi sono tutti fattori positivi e l'unica politica che manca per completare il quadro è un piano di investimenti pubblici che traduca subito tutto questo in crescita».

D'altra parte anche nel settore i segnali di ripresa non mancano, come ha sottolineato lo stesso Renzi venerdì. «Le compravendite di immobili - dice Buzzetti - hanno segnato una crescita del 7,1% nell'ultimo quadrimestre del 2014 e i mutui sono ripartiti, grazie ai tassi bassi ma anche all'offerta di prodotti che si è arricchita. È un segnale positivo, così

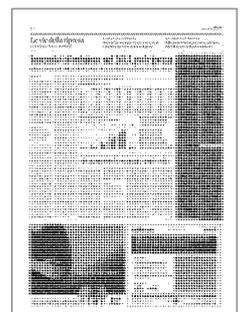
come è positiva, e per certi versi anche sorprendente, l'attenzione che ci hanno riservato gli investitori stranieri al Mipim, il salone internazionale dell'immobiliare di Cannes. Non succedeva da anni e significa che effettivamente questi segnali di ripresa stanno arrivando anche all'estero».

Resta il problema della corruzione che va debellata da un settore che la vive come una grave patologia. «Vedo - dice Buzzetti - che si dà molta attenzione ai provvedimenti anticorruzione e in particolare a punire maggiormente il falso in bilancio, ma non credo che queste misure sarebbero risolutive per stroncare la corruzione dal settore degli appalti. Penso anzi che l'impatto sarebbe marginale, mentre il vero e profondo intervento da fare per voltare pagina nei lavori pubblici è la riforma del codice degli appalti e il recepimento delle direttive europee. Concordiamo, in questo senso, con chi dice che bisognerebbe accelerare quel fronte di riforma».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

SEGNALI DI RIPRESA

Buzzetti: dopo il Qe manca solo un piano di rilancio degli investimenti pubblici. L'88% dei fondi sblocca-Italia spendibili solo dopo il 2016



Incentivi al minimo nel 2013, poi ripresa

Rapporto Met: aiuti di Stato allo 0,23% del Pil ma nel 2014 hanno pesato le nuove misure

Carmine Fotina

ROMA

■ Dal podio alle retrovie in una ventina d'anni. Il ribaltamento italiano nelle classifiche internazionali sugli aiuti di Stato alle imprese si è concretizzato nel 2013, a sorpresa rispetto alla tesi diffusa di un sistema ipersussidiato.

Il Rapporto 2015 del centro di ricerche Met, realizzato in collaborazione con la Rappresentanza in Italia della Commissione europea, ci pone in coda nel club dei principali Paesi Ue, di un filo al di sotto anche del Regno Unito tradizionalmente tra i più parchi nell'intervento pubblico. Nel triennio 1992-94 gli incentivi, misurati in erogazioni effettuate e con l'eccezione del settore ferroviario, equivalevano all'1,43% del Pil con eccezione del settore ferroviario, a fronte di una media europea di 1,07 per cento. Valori più alti dell'Italia si registravano solo in Grecia e Germania.

Da allora una caduta verticale, fino allo 0,23% del 2013, ultimo anno disponibile. La Germania e la Francia, per citare due primari competitor per la politica industriale, sono rispettivamente allo 0,44% e allo 0,63% e la media Ue-28 sfiora lo 0,5 per cento. Nel caso della Francia, nell'ultimo bilancio disponibile, il valore appare anche superiore ai livelli di picco del triennio 2001-2003. In valore assoluto, per l'Italia, parliamo di 2 miliardi di euro (1,57 a prezzi costanti) usando il parametro Ue delle erogazioni in "equivalente sovvenzione lorda". Il totale, che si riferisce alle agevolazioni alle imprese dell'industria in senso stretto e dei servizi alla produzione, con risorse nazionali, regionali e incentivi comunitari cofinanziati, rappresenta il minimo storico, lontano del 72% dal punto massimo della spesa raggiunto nel 2002.

Il trend è molto netto, tuttavia il rapporto Met, che sarà

presentato martedì prossimo nel corso di un convegno organizzato a Roma nella sala di Mps Banca, prevede un'inversione già con i flussi 2014, cioè con i pagamenti legati ad alcune policy per le imprese avviate negli ultimi 36 mesi e che ora stanno andando a pieno regime. Tra le più recenti ci sono la "nuova Sabatini" per finanziamenti agevolati nel settore dei macchinari industriali, il credito d'imposta per investimenti incrementali in ricerca e sviluppo, la defiscalizzazione dei redditi derivanti da brevetti e marchi, il bando "Smart & Start" per le startup innovative.

Si mette in luce dunque il tentativo, anche se timido, degli ultimi due governi di riprendere in mano il tema della politica industriale, storicamente negletto e via via uscito dai monitor delle politiche pubbliche. «Ci sono segnali di vivacità - si osserva nel rapporto - sebbene l'insieme che si viene a disegnare appaia tutt'altro che coerente».

Del resto il curriculum italiano nella gestione degli incentivi non ha mai particolarmente brillato né per omogeneità né per efficienza e celerità nei pagamenti alle imprese. La dinamica degli aiuti registrata negli ultimi anni è stata condizionata da una ben nota frammentazione degli interventi - nel 2013: 37 misure con erogazioni da parte del governo centrale e, in media, 13 strumenti gestiti da ciascuna Regione - e da andamenti molto diversificati delle diverse norme operative, con «un'instabilità dei flussi - sottolinea lo studio - particolarmente accentuata».

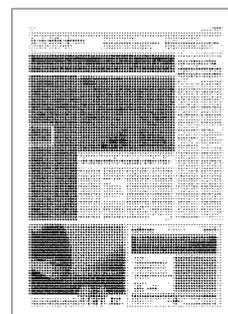
Anche se con risorse oscillanti, però, è cresciuto in termini relativi il sostegno alle due azioni più strettamente orientate alla crescita e prescelte dalle aziende più dinamiche per adattarsi alla crisi

degli ultimi anni: l'innovazione e la ricerca e le attività di export, alle quali sono dedicate le prime cinque misure per risorse erogate. Far, credito agevolato all'esportazione, Fit, Pon ricerca e competitività e credito d'imposta ricerca della finanziaria 2007 hanno totalizzato nell'ultimo anno erogazioni per circa 780 milioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LE EROGAZIONI

Dopo il picco della spesa nel 2002 un calo del 72%. Italia al di sotto della media Ue e dietro Germania, Regno Unito, Francia



Confronto internazionale e imprese che innovano

AIUTI DI STATO PER PAESE

Percentuali del Pil, medie triennali e ultimo anno

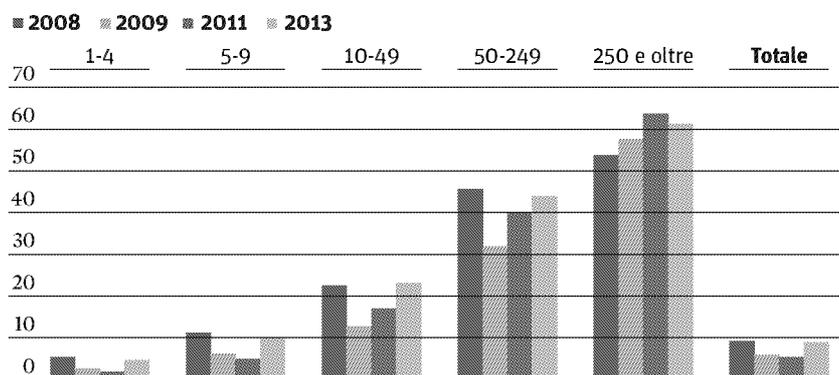
	1992-94	1995-97	1998-00	2001-03	2004-06	2007-09	2010-12	2013
EU28	1,07	1,01	0,68	0,73	0,64	0,58	0,53	0,48
Grecia	1,46	1,35	0,71	0,45	0,39	0,84	1,03	1,6
Portogallo	1,32	1,52	2,16	2,23	1,07	1,06	0,83	0,33
Francia	0,89	1,52	0,68	0,51	0,92	0,65	0,72	0,63
Irlanda	1,1	0,63	1,1	0,94	0,47	0,94	0,75	0,49
Germania	2,04	1,42	0,91	1,04	0,77	0,66	0,48	0,44
Paesi Bassi	0,36	0,48	0,5	0,43	0,4	0,41	0,44	0,33
Spagna	1,14	0,93	0,87	0,89	0,56	0,5	0,42	0,27
Italia	1,43	1,15	0,64	0,66	0,44	0,37	0,29	0,23
Regno Unito	0,24	0,35	0,24	0,26	0,26	0,27	0,26	0,24

Nota: strumenti non dedicati alla crisi, totale aiuti eccetto quelli diretti al settore ferroviario.

Fonte: Elab. Met su dati della Commissione Europea (State Aid Scoreboard)

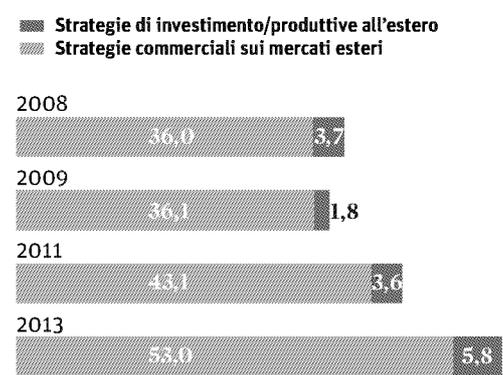
IMPRESE CHE SVOLGONO ATTIVITÀ DI R&S

Indagini Met 2008-2013 per classi di addetti. Valori percentuali



QUOTA DI OCCUP. IMPRESE INTERNAZIONALIZZATE

Indagini Met 2008-2013. Valori percentuali



Come cambiano i professionisti delle startup?

Accordi di collaborazione, specializzazione e open innovation. Incubatori e acceleratori hanno cambiato pelle

di **Giuditta Mosca**

◆ A due anni e mezzo dal decreto legge Crescita 2.0 il mondo degli incubatori, e di riflesso quello delle startup, ha subito diverse metamorfosi. Il Ministero per lo Sviluppo Economico ha rilasciato, il 10 marzo 2015, il Piano di incentivazione in equity per la startup innovativa e l'incubatore certificato che tratta le modalità con cui le aziende possono introdurre strumenti partecipativi appannaggio dei dipendenti come, ad esempio, azioni o quote societarie. Mentre il legislatore si attiva su un fronte, gli incubatori adottano nuove strategie. Una di queste è testimoniata dall'accordo tra H-Farm e Technogym, che offre l'occasione di fotografare la situazione degli incubatori attivi in Italia. Da una parte un Venture Incubator italiano con ramificazioni in tutto il mondo e dall'altra un leader nei comparti fitness e wellness i quali, insieme, aprono le porte a cinque startup da posizionare all'interno del "Wellness Accelerator Program", un percorso di sviluppo dotato di un finanziamento di 80mila euro in parte cash e in parte in servizi tra i quali mentoring e networking. Le startup selezionate verranno seguite da persone con skill nel settore, creando così un'accelerazione specifica e aderente al comparto in cui operano le neo-imprese come dice il co-fondatore e CEO di H-Farm, Riccardo Donadon: «è la corretta evoluzione del nostro modello. Siamo partiti 10 anni fa con un'attività che era di frontiera e che ora è diventata comune. Siamo sempre stati orientati verso le imprese, il nostro capitale azionario è ricco di imprenditori e quello con Technogym è il primo di altri progetti simili che lanceremo in collaborazione con altre aziende affermate, programmi sui quali ancora non posso pronunciarmi». Un'evoluzione iniziata a metà del decennio scorso ma che si manifesta oggi e ha, tra i diversi pregi, quello di diminuire il rischio di selezionare startup non vincenti: «in questi casi - continua Donadon - siamo molto più mirati, andando a cercare innovazione che ha già un potenziale utilizzatore, ovvero l'azienda che ci commissiona il programma». Creare innesti tra brand costituisce già un effetto sinergico positivo con un impatto sensibile sia sui costi di ricerca sia su quelli di acquisizione dei clienti. Il tema dell'abbattimento dei costi è caro anche al professor

Cantamessa, Presidente e AD di I3P, Incubatore di Imprese Innovative del Politecnico di Torino: «ne guadagnano i processi interni e la crescita della startup che non deve svilupparsi nell'incertezza, ne guadagnano anche gli incubatori; quelli più piccoli possono focalizzarsi su settori di incubazione specifici, quelli più grandi possono affacciarsi a settori diversi creando sinergie a vantaggio di tutti. Anche noi stiamo studiando partnership con player industriali al cui proposito, ancora, non posso dire molto». Tra gli impatti positivi di questa strategia c'è anche la capacità di attrarre startup straniere, trend confermato da Marco Cantamessa, secondo il quale la professionalità italiana sta iniziando a demolire i pregiudizi che riguardano il nostro Paese. L'accordo tra H-Farm e Technogym segue una strada già tracciata anche da Digital Magics.

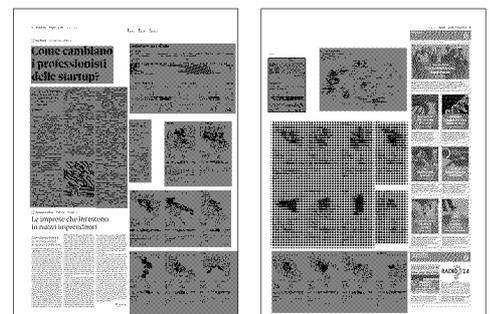
Un modello la cui bontà è riconosciuta da Enrico Gasperini che ne è fondatore, Presidente e CEO: «anche noi abbiamo realizzato programmi di open innovation con una ventina di grandi aziende e lo abbiamo comunicato ufficialmente come nel caso di Intesa, Unicredit, Gruppo Sella, Gruppo Creval e poi ancora RCS. Accordi in cui l'azienda affianca l'incubatore, dando un supporto finanziario e di accelerazione, mettendo a disposizione il proprio know-how e i propri canali di vendita. In cambio le aziende ricevono una spinta dal punto di vista dello sviluppo e dell'innovazione».

Un simile cambiamento di filosofia, incentrato sulla collaborazione, troverà però la sua massima manifestazione nel momento in cui aumenterà la massa di investimenti fatti, in Italia ancora al di sotto della media europea.



MILANO Parla Basil Alwan, una leggenda nel panorama globale e americano. Il prototipo dello starttutter di successo. Creato Timetra l'ha venduto ad Alcatel

Il fatto che manchi una struttura altamente professionale nel comparto del crowdfunding in tutte le sue declinazioni contribuisce a fare il resto. La specializzazione degli incubatori aiuta il sistema delle startup e quello degli attori dell'industria, soprattutto in Italia dove il manifatturiero è sinonimo di qualità, su questo aspetto si è espresso Federico Barilli, Segretario generale di ItaliaStartup: «siamo convinti che questo modello consenta una crescita delle startup di valore, fare matching con l'industria agevola anche chi ha precedentemente investito nelle startup incubate». Riguardo a nuove forme di exit strategy eventualmente fornite da questa evoluzione Barilli offre uno spunto interessante: «la parola exit in sé è spesso fuorviante, fa parte di una logica anglosassone e americana, noi dovremmo parlare di "growth strategy" una strategia di crescita che permetta ai fondatori di maturare la propria esperienza e di decidere in futuro se cedere la startup o continuare il proprio business guardando anche ad altri clienti». Riguardo all'ecosistema italiano per Paolo Barberis, co-fondatore di Nana Bianca: «in questo momento ci deve essere proporzionalità tra le startup che vengono affiancate e il sistema che deve riceverle sul mercato. Per un incubatore è importante cercare di dimensionarsi su una quantità di startup che ha la possibilità di seguire e che il sistema di finanziamenti possa ricevere. La verticalizzazione è una strada da percorrere». L'open innovation ha anche degli svantaggi, che vengono però leniti dalla sua vasta diffusione. L'azienda che accoglie al suo interno la startup può effettivamente decidere di rilevarla tenendo per sé il prodotto innovativo ma non il team che lo ha studiato e sviluppato. Una exit strategy che però non lascia nessuno con i piedi al freddo e che, considerando l'acquisizione come parametro di successo per una startup, può addirittura essere una medaglia da apporre al petto dei fondatori. La necessità di ridurre il rischio di impresa, sempre più avvertita dagli incubatori, rischia di favorire quei progetti imprenditoriali che possono da subito servire ad aziende esistenti, distogliendo lo sguardo da altri neo-prodotti e neo-servizi atti a sanare bisogni con un mercato non ancora ben definito ma con



ottime chance di crescita e sviluppo. Si potrebbe registrare, in futuro, un disinteresse per le incubazioni e i percorsi di finanziamento "classici", privilegiando invece le partnership tra startup e imprese già consolidate. A non godere di certo sono le nuove modalità di vendita perché le startup, secondo questa nova corrente degli incubatori, si avvalgono di una rete commerciale già esistente e roduta, poco incline a cambiare l'approccio con i propri clienti. Ciò nonostante la collaborazione tra incubatori e imprese già affermate sarà un modello che terrà banco per i prossimi anni e potrà aiutare i fondatori a portare nelle cifre nere le proprie startup in tempi più brevi di quelli attuali, dando una reale scossa all'impiego.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

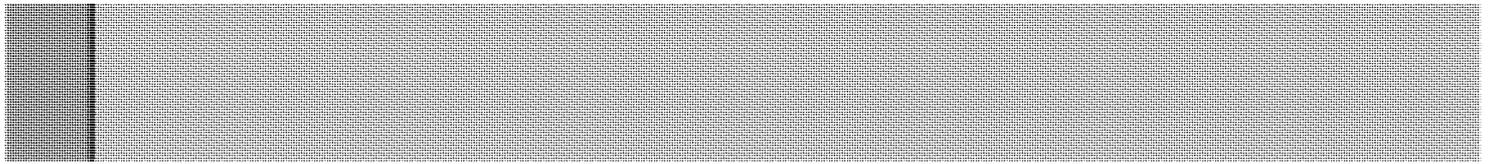
Le startup viste dall'alto

Ecosistema

Se guardiamo alle 3.200 startup innovative registrate nelle Camere di commercio scopriamo che quasi la metà ha un capitale compreso tra 5mila e 10mila euro, la classe di addetti prevalenti è quella da 0 a 4 dipendenti e solo 11 hanno un fatturato superiore ai 2 milioni di euro

COMMERCIO
140 Startup

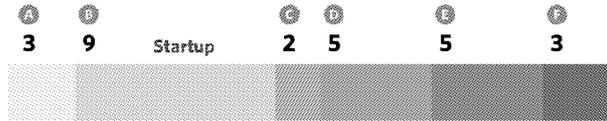
SERVIZI
2.599



AGRICOLTURA
12

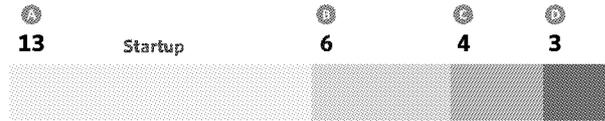
LA CLASSE DI PRODUZIONE

- A Fino a 100mila €
- B 100mila-500mila €
- C 500mila-1 M €
- D 1M-2M €
- E 2M-5M €



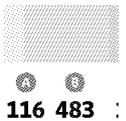
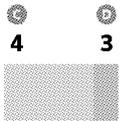
LA CLASSE DI ADDETTI

- A 0-4
- B 5-9
- C 10-19
- D 20-49
- E 50+



LA CLASS

- A 1€
- B 50mila-2M €

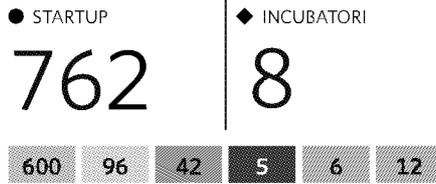
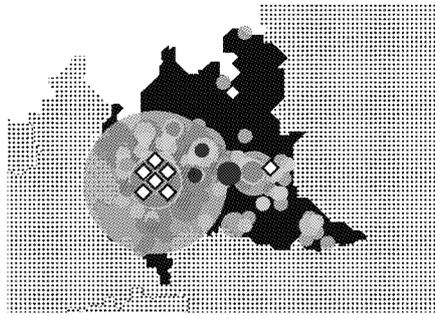


Startup e incubatori a misura regionale

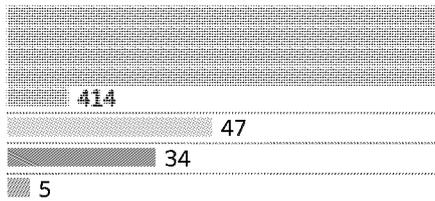
- SERVIZI
- INDUSTRIA/ARTIGIANATO
- COMMERCIO
- AGRICOLTURA/PESCA
- TURISMO
- NON PRESENTE

La crescita delle startup è un dato da analizzare bene: si è passati dalle 1.277 del 2013 alle 3.200 rilevate oggi (dati Unioncamere), i finanziamenti, seppure in crescita del 75%, sono ancora troppo pochi. Nel 2013 sono state finanziate 113 startup, numero lievitato a 197 nel 2014 per un totale di 129 milioni di euro, contro i 112 milioni del 2012. In altri Paesi europei (su tutti Francia e Germania) si investe otto volte di più che in Italia. Nell'Infografica abbiamo analizzato tutte le startup e i 27 incubatori certificati. Ne esistono 3 non certificati.

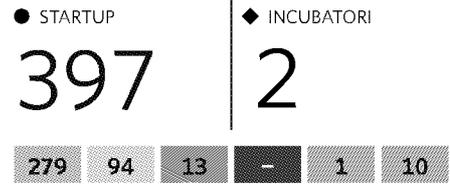
Lombardia



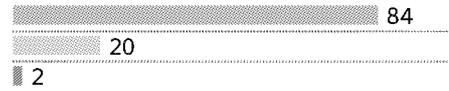
MILANO



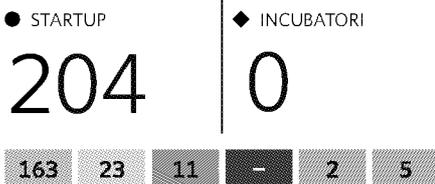
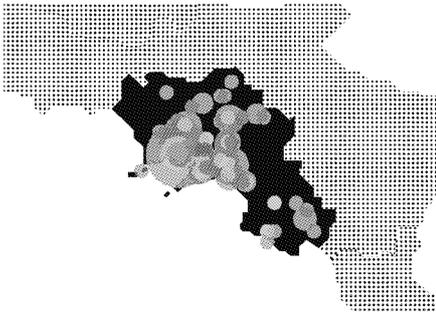
Emilia Romagna



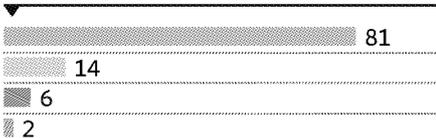
BOLOGNA



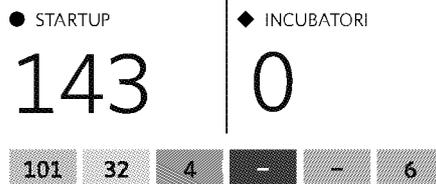
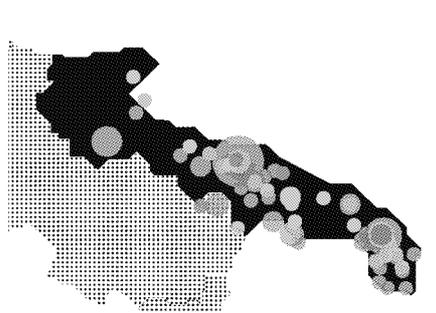
Campania



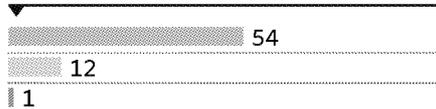
NAPOLI



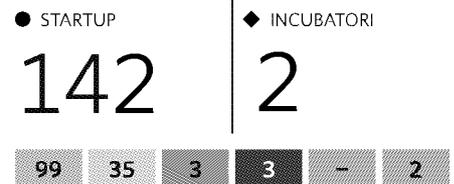
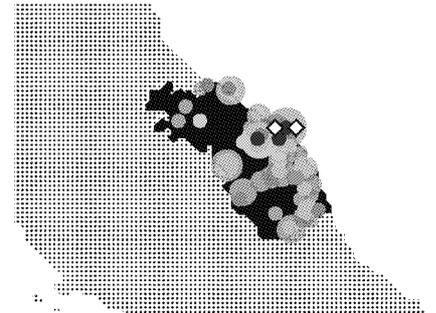
Puglia



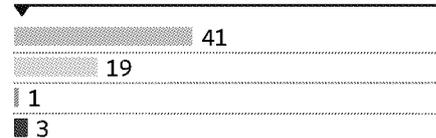
BARI



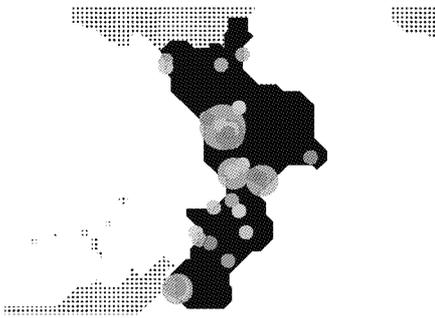
Marche



ANCONA



Calabria

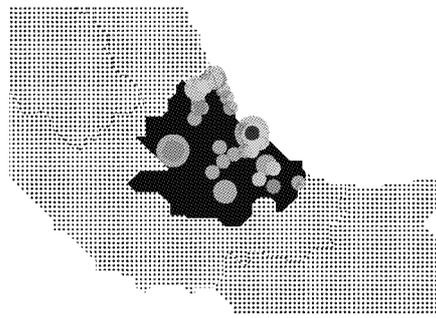


● STARTUP	◆ INCUBATORI
84	0
63 13 4 - - 4	

CATANZARO



Abruzzo

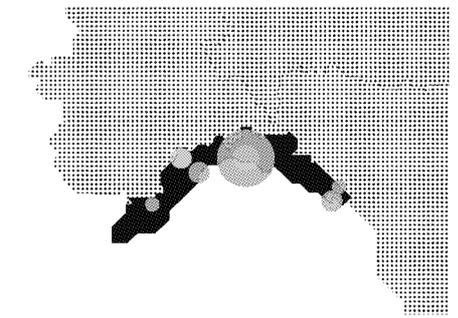


● STARTUP	◆ INCUBATORI
62	0
41 12 4 1 - 4	

L'AQUILA

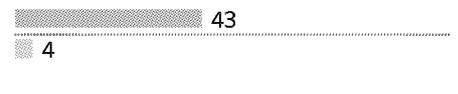


Liguria



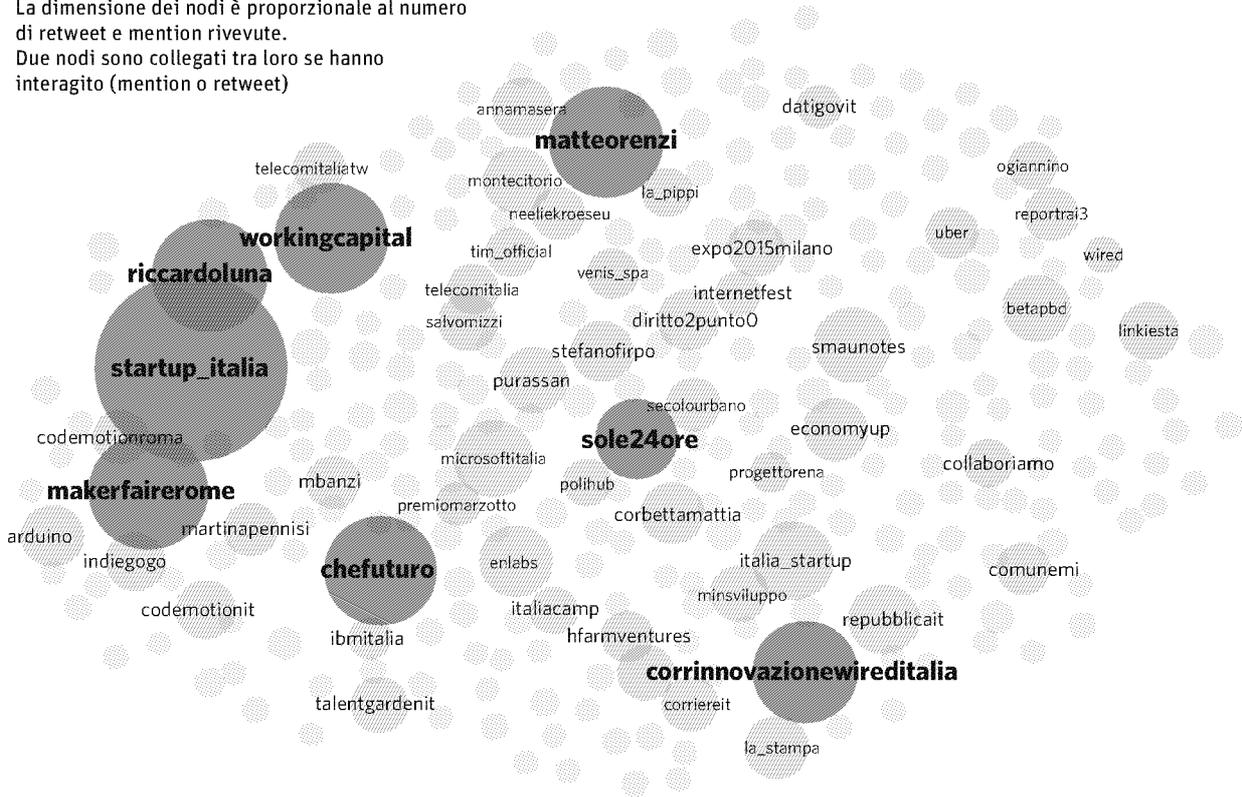
● STARTUP	◆ INCUBATORI
56	0
49 7 - - - -	

GENOVA

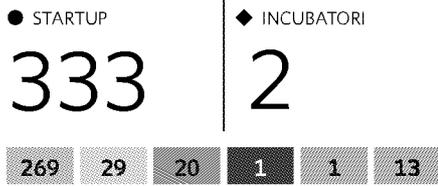
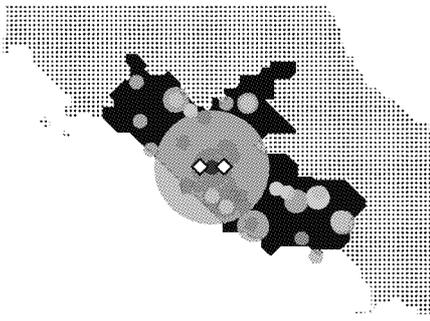


Il network degli influencer

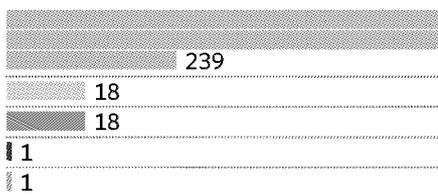
La dimensione dei nodi è proporzionale al numero di retweet e mention ricevute. Due nodi sono collegati tra loro se hanno interagito (mention o retweet)



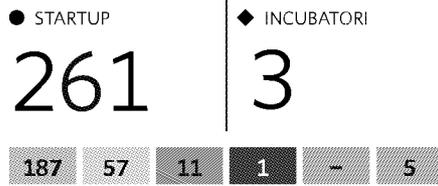
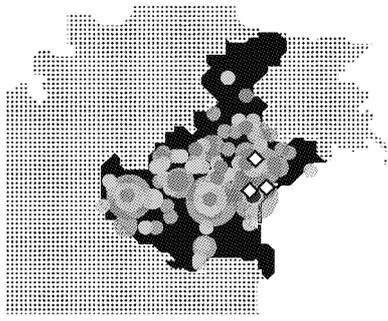
Lazio



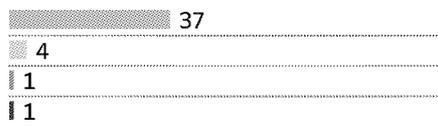
ROMA



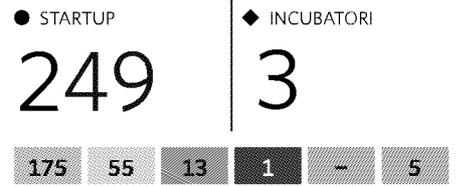
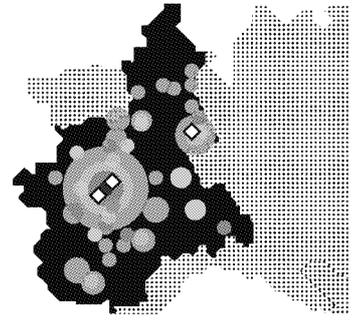
Veneto



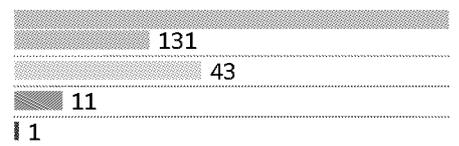
VENEZIA



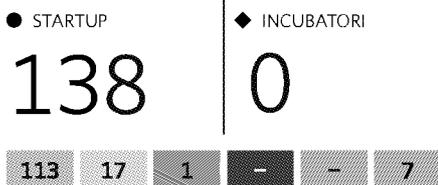
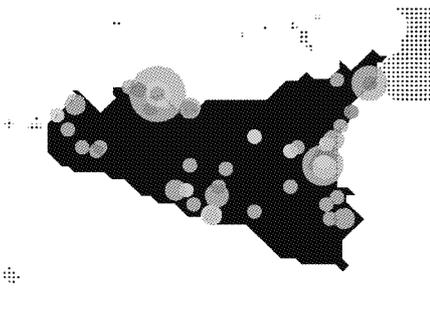
Piemonte



TORINO



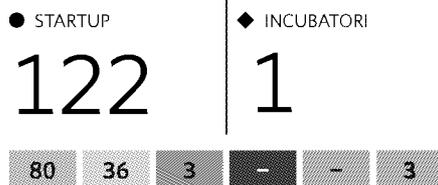
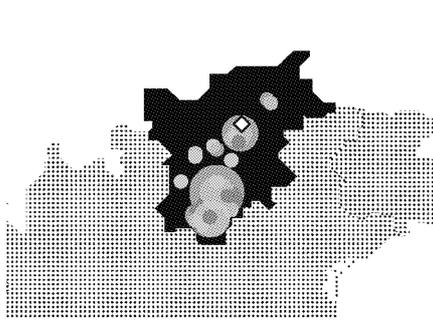
Sicilia



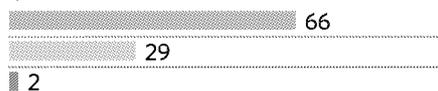
PALERMO



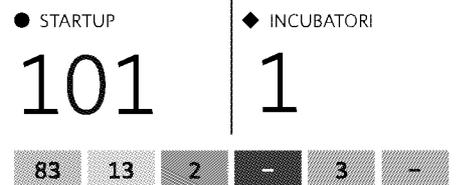
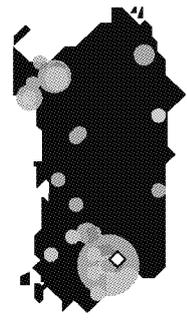
Trentino Alto Adige



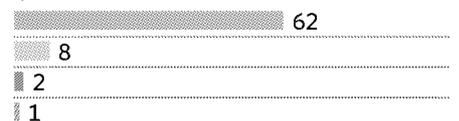
TRENTO



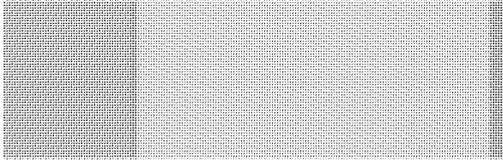
Sardegna



CAGLIARI



INDUSTRIA
605



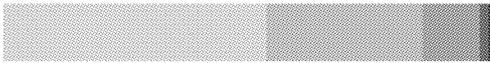
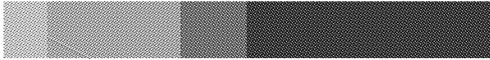
TURISMO
14

NON PRESENTE
27

E DI CAPITALE

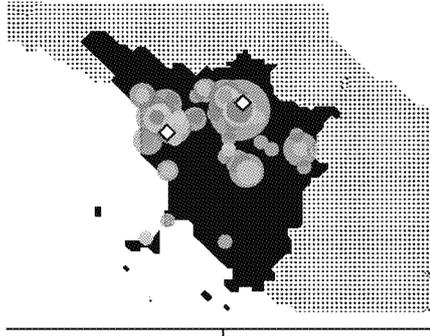
1-5mila € 5mila-10mila € 10mila-50mila €
50mila € 250mila-1M € 1M+

6 Startup 3 11



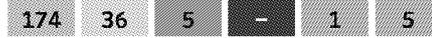
1.526 Incubatori 875

Toscana

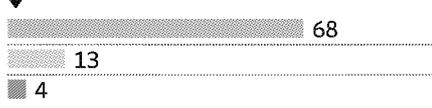


STARTUP

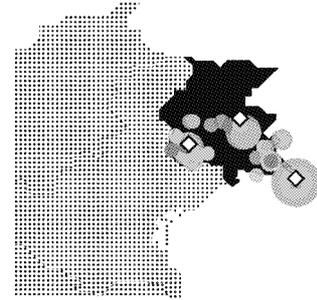
221



FIRENZE

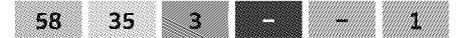


Friuli Venezia Giulia



STARTUP

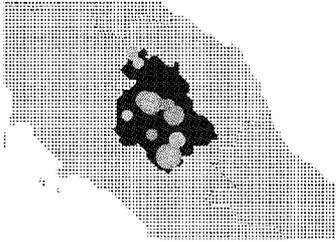
97



TRIESTE

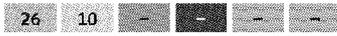


Umbria



STARTUP

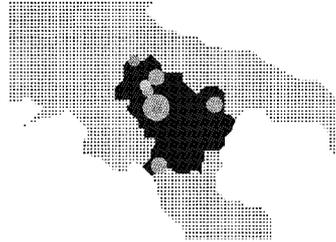
36



PERUGIA

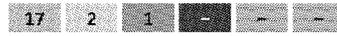


Basilicata



STARTUP

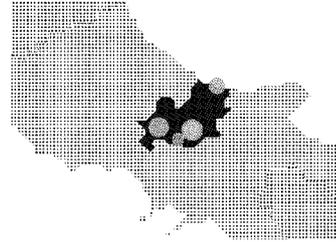
20



POTENZA



Molise



STARTUP

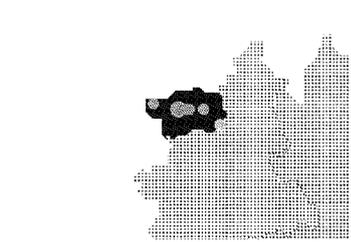
15



CAMPOBASSO

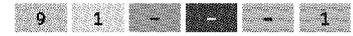


Valle D'aosta



STARTUP

11



AOSTA

