



# ***IL PROCESSO DI SVILUPPO PER L'AVVIO DI UNA START-UP***

*di Gioia Arnone*

*Copyright 2020 Diritto per il Futuro Srls*

*Agosto 2020*

*ISBN 978-88-31212-12-0*

# IL PROCESSO DI SVILUPPO PER L'AVVIO DI UNA START-UP

di Gioia Arnone

Il sistema economico e produttivo negli ultimi anni ha subito diverse trasformazioni: insieme all'evoluzione ed alla diffusione delle nuove tecnologie informatiche sono cambiate anche le competenze imprenditoriali ed i processi di sviluppo delle idee di business. È in tale contesto che sono nati nuovi modelli d'impresa: le c.d. "start-up".

Il sito internet *www.iltweet.it* definisce la start-up come *"un'organizzazione umana" con uno scopo o un particolare intento innovativo. Lo scopo di questa organizzazione, nella prima fase, è quello di trovare un mercato che sia su misura tra prodotto e cliente. Questa ricerca di un "mercato su misura" deve essere fatta attraverso l'interazione e l'apprendimento di comportamento dei clienti nel mondo reale rispetto all'innovazione che si vuole ottenere. La forma di mercato deve essere trovata prima che la start-up esaurisca il denaro contante proveniente dagli investitori".* Se ne desume che la caratteristica principale sia innanzitutto la connotazione innovativa, che le contraddistingue dalle tradizionali attività aziendali.

Le start-up, infatti, si sono sviluppate inizialmente nel settore delle tecnologie ed oggi rappresentano uno dei canali principali per creare nuova occupazione: chiunque, attraverso questa forma d'impresa, ha la possibilità di mettere in campo la propria idea trasformandola in un modello di business, per crearsi lavoro da sé.

## 1 - Inquadramento generale: che cos'è una start-up?

Con il termine "start-up" s'intende l'avvio di una nuova attività imprenditoriale caratterizzata da spiccata innovazione ed alla ricerca di un modello di business.

Il concetto di start-up non è facile da definire e si presta a diverse interpretazioni.

L'idea nasce negli Stati Uniti d'America, alla fine degli Anni Ottanta, come risposta ad un periodo di declino economico, causato dalla concorrenza del mercato giapponese: si trattava di rilanciare l'imprenditorialità attraverso nuove forme di mercato, che si è poi concretizzata in una rilevante crescita del Paese sia per quanto riguarda l'occupazione sia per quanto riguarda lo sviluppo dell'innovazione.

Questo modello di impresa presenta un alto rischio di fallimento, ma, quando si rivela un *business* vincente, fornisce una maggiore prospettiva di guadagno, grazie alle elevate dinamicità e flessibilità tipiche della struttura.

Un'interessante definizione di start-up è quella fornita da Steve Blank, imprenditore della *Silicon Valley*, sul sito [www.economyup.it](http://www.economyup.it), secondo cui la start-up è “una nuova impresa, che presenta una forte dose di innovazione e che è configurata per crescere in modo rapido secondo un business model scalabile e ripetibile”. In questa definizione, l'aggettivo “innovativo” viene usato sia per il tipo di business, sia per prodotti o servizi che la start-up offre; invece, con l'aggettivo “scalabile” si intende definire un *business* che può aumentare le sue dimensioni (cioè la quantità dei clienti e degli affari) in modo esponenziale, anche senza un impiego di risorse proporzionali; infine, l'aggettivo “replicabile” fa riferimento ad un modello che può essere ripetuto in diversi luoghi e in diversi periodi, senza essere rivoluzionato *in toto*, ma solo apportando piccole modifiche.

Il percorso di crescita di un'impresa si articola in diverse fasi:

- *Seed stage*: è il primissimo *step*, in cui l'imprenditore ha concepito l'idea di *business* che tuttavia deve essere ancora sviluppata e dev'essere redatto il *business plan*;
- *Start-up stage*: fase in cui l'idea è stata sviluppata al punto tale da consentire la commercializzazione del prodotto o del servizio (dura circa un anno);
- *Early stage*: fase in cui ha luogo la produzione e la distribuzione del prodotto o del servizio (può avere una durata di 5 anni e l'impresa può non essere profittevole lungo tale periodo);
- *Later stage*: l'impresa è già matura e redditizia, genera *cash flow* positivi e nel caso in cui continui nel suo percorso di crescita può raggiungere grande popolarità in un periodo compreso tra i 6 ed i 12 mesi.

Alla base di un progetto di start-up occorre che ci siano:

- un'idea di business;
- un buon *team*;
- una forma giuridica;
- un piano strategico per lo sviluppo del *business*;
- una politica di finanziamento;
- una politica strategica di *marketing* e comunicazione.

Il processo di sviluppo per l'avvio di una start-up trova origine nella c.d. “*business idea*”, il punto di partenza dalla quale ha inizio l'intero processo di sviluppo di *business*.

L'idea che l'impresa intende trasformare in un progetto di *business* può riguardare qualunque cosa: un mezzo tecnologico, un servizio, può essere un prodotto digitale, industriale, artigianale, sociale, legato al commercio o all'agricoltura, o ad altri settori dell'economia; può essere un prodotto nuovo da offrire al mercato o un servizio innovativo oppure una soluzione ad un problema a cui nessuno aveva ancora pensato; può anche nascere dalla combinazione di fattori già esistenti: l'importante è che essa risulti una novità in grado di attirare l'attenzione dei clienti, attraverso elementi di innovazione dello stesso prodotto o all'interno del suo processo tecnologico. Essa richiede una valutazione preventiva circa la sua fattibilità, attraverso un'analisi del prodotto, della struttura aziendale e del mercato in cui inserirsi e, solo successivamente, la predisposizione di un processo di start-up (di avvio, appunto!) che guidi l'impresa verso il nuovo *business*.

A livello mondiale, alcuni Paesi sono stati più veloci ad accogliere queste nuove forme di mercato, altri un po' meno. Il luogo in cui le start-up hanno avuto più successo è Israele, che conta la più alta densità di start-up tecnologiche: le aziende innovative israeliane attraggono più fondi di *venture capital* pro-capite di tutti i paesi del mondo. In Europa, alcuni Paesi hanno creato dei veri e propri *hub*, attirando giovani imprenditori e creativi da tutto il continente e investitori pronti a finanziare i progetti. Anche i governi - per stare a passo con l'innovazione - hanno previsto sgravi ed incentivi.

Tra i vari settori di mercato, particolare importanza ha rivestito il modello di start-up ad alto contenuto tecnologico: *business* dinamici e caratterizzati da rapidi tassi di innovazione.

Secondo le classificazioni ufficiali, infatti, i settori industriali considerati *high-tech*, che incorporano tecnologie innovative (biotecnologie, tecnologie per la scienza della vita, optoelettronica, computer e telecomunicazioni, elettronica, tecnologia dei materiali, tecnologie aerospaziali, armi e tecnologia nucleare) sono quelli ad alta intensità di investimento.

Allo scopo di sviluppare un progetto di *business*, il passo successivo all'intuizione dell'idea è quello di creare una squadra forte, un *team* vincente in grado di sviluppare il processo di avvio di start-up per farla crescere al meglio possibile. Lo spirito imprenditoriale, infatti, è considerato di fondamentale importanza, essendo un elemento determinante

nell'affrontare le problematiche e le difficoltà che le nuove imprese si troveranno ad affrontare fin dall'inizio del progetto e, se risulta essere forte, è più probabile che la risposta a tali problemi arrivi in maniera più semplice e veloce. Bisogna trovare persone dotate delle competenze giuste, in quanto lavorare in una start-up non è come lavorare in qualsiasi azienda.

Generalmente, nelle start-up si creano *team* di piccole dimensioni: ogni membro ha un preciso ruolo ed apporta le proprie conoscenze tecniche e abilità organizzative all'interno della start-up, creando un ambiente dinamico in cui tutti i *team-workers* si aiutano a vicenda ogniquale volta necessario.

Una volta definito il *team*, il processo di avvio di una start-up passa dallo studio del quadro giuridico-economico del contesto in cui opererà e dalla scelta della forma giuridica, tenendo conto degli obiettivi del *business* che si ha in mente e dell'analisi dell'ambiente circostante.

Per quanto riguarda la forma giuridica di una start-up, gli elementi che devono essere presi in considerazione nella scelta della normativa di cui dotarsi sono i seguenti:

- l'ammontare di capitale che si vuole raggiungere nel medio/lungo periodo;
- il grado di responsabilità ed il numero di persone coinvolte nella gestione;
- la complessità amministrativa.

In tema di nuova imprenditorialità, i modelli societari più diffusi sono le società di capitali, sia in forma di S.r.l. sia di S.r.l.s., e le società di persone: in quest'ultimo caso, la responsabilità dei soci per i debiti è personale e illimitata; mentre, nelle società di capitali, i soci risponderanno solo nei limiti delle quote versate.

Definita la forma giuridica dell'impresa, lo sviluppo del progetto di *business* richiede l'elaborazione di una pianificazione aziendale, contenente tutti gli elementi che caratterizzano il progetto imprenditoriale di *business*, l'analisi di fattibilità del progetto, nonché le linee guida delle attività che si intendono intraprendere.

Il c.d. "*Business plan*" viene utilizzato per la pianificazione e la gestione aziendale, in quanto esplicita i punti di forza e di debolezza dell'intera idea d'impresa, con lo scopo di comunicarlo ai potenziali investitori, i quali, dopo averlo esaminato, decideranno se finanziare o meno il progetto.

Una volta che l'impresa avvia il progetto, il *Business plan* diventa la guida aziendale, tant'è che tale documento deve tracciare i possibili fattori che

possono fare da ostacolo allo sviluppo del progetto e contenere al suo interno l'analisi economico-finanziaria, permettendo così all'imprenditore, agli investitori ed a tutti gli *stakeholders* di avere una visione globale dell'azienda: informazioni circa il mercato in cui l'azienda intende operare (posizionamento, potenziali clienti, concorrenza, strategie di *marketing*), il piano di organizzazione commerciale (fattibilità tecnica del progetto, investimenti in impianti, disponibilità di manodopera e di servizi quali trasporti, energie, telecomunicazioni, ...), la forma giuridica e l'assetto organizzativo dell'azienda (caratteristiche del *team* e ruoli specifici di ognuno), il piano di fattibilità economico, nonché il piano temporale di sviluppo delle attività.

Lo sviluppo del *Business plan* prevede le seguenti fasi:

- descrizione del *business* e del contesto: analisi di mercato e del prodotto;
- strategie e posizionamento;
- piano operativo: piano di produzione e *marketing*;
- struttura e *management* organizzativo dell'impresa;
- risorse di finanziamento;
- analisi e previsioni economiche.

Una volta definita la fattibilità dell'idea, definito un *team*, stabilita la forma giuridica di cui dotarsi ed elaborato una strategia d'impresa, si può procedere con l'avvio della vera fase di start-up, cui fa seguito la fase di accaparramento di risorse finanziarie.

Il prodotto o il servizio che si intende realizzare deve, infatti, risultare innovativo sotto diversi aspetti, ma deve soprattutto essere appetibile ai potenziali finanziatori, i quali ricoprono un ruolo determinante dal momento che permettono alle start-up di validare il proprio *business model*.

Sono ormai davvero tantissime le start-up che negli ultimi anni si sono sviluppate sul nostro territorio e nel resto del mondo. Questo nuovo modello d'impresa rappresenta oramai un'opportunità lavorativa per tutti i giovani imprenditori che hanno voglia di mettersi in gioco.

Purtroppo però, lo sviluppo di un progetto di start-up non si rivela sempre un successo, dal momento che è altissima la percentuale di casi che dopo poco falliscono o abbandonano il progetto.

I motivi del fallimento delle start-up sono di diversa natura e ovviamente dipendono da diversi fattori e dai singoli casi imprenditoriali, ma l'incertezza è un fattore che sopra ogni altro, nel contesto in cui esse operano, determina fortemente il loro destino. Il mercato delle start-up è

infatti caratterizzano da un livello altissimo di incertezza e, a meno che non si riesca ad attuare una strategia vincente, il rischio di fallire è davvero altissimo.

Secondo un rapporto pubblicato da “Italia Start-up” relativo al 2013, in Italia vi erano 1227 imprese innovative e 113 start-up *hi-tech* finanziate; tuttavia circa l’85% di queste non riesce a sopravvivere oltre i 3 o massimo 5 anni di vita. Le cause del fallimento delle start-up sono innumerevoli, motivi che vanno dall’instabilità dei mercati ad errori di valutazione dei promotori di un progetto, i quali, in un questo contesto tanto competitivo, si affacciano sul mercato con la loro nuova idea di business senza disporre di attrezzi giusti per costruire un vero e proprio modello di crescita sostenibile. Spesso questi modelli di impresa rimangono legati alla rigidità dell’approccio tradizionale al mercato e ciò non dà la possibilità di reagire in tempo ai continui cambiamenti che avvengono nell’ecosistema circostante, non riuscendo così a modificare il piano iniziale al fine di poter meglio rispondere agli imprevisti.

Oltre che dall’incertezza di un contesto non ancora definito, un altro dei motivi che portano al fallimento di queste imprese deriva dalla mancanza di consapevolezza da parte dei clienti circa la loro domanda sul prodotto, in quanto spesso questi ultimi non riescono a comunicare con chiarezza ciò che realmente desiderano, portando questi nuovi modelli d’impresa a soddisfare dei bisogni non ancora del tutto definiti.

Per tali ragioni, quindi, è di fondamentale importanza pianificare in maniera accurata ogni aspetto della strategia di sviluppo.

## **2 - Le start-up innovative**

Con il termine “start-up innovativa” non ci si riferisce ad un tipo societario autonomo, bensì ad un’impresa ad alto contenuto tecnologico (astrattamente capaci di attrarre capitali, creare prodotto interno lordo e generare occupazione), che acquisisce tale *status* mediante l’iscrizione della società in un’apposita sezione del Registro delle Imprese, presso la Camera di Commercio competente territorialmente in base al luogo in cui ha sede la società.

L’art. 25, co. 2, del D. L. 18 ottobre 2012, n. 179, recante “Ulteriori misure urgenti per la crescita del Paese”, convertito dal Parlamento con Legge n. 221 del 18 dicembre 2012, meglio noto come Decreto Crescita 2.0, ce ne fornisce la definizione: “... l’impresa «start-up innovativa» [...] è la società di capitali, costituita anche in forma cooperativa, le cui azioni o quote

rappresentative del capitale sociale non sono quotate su un mercato regolamentato o su un sistema multilaterale di negoziazione, ...”.

Per essere qualificata come start-up innovativa, una società può essere già costituita al momento dell’entrata in vigore della Legge n. 221/2012 di conversione del Decreto Crescita 2.0 (19 dicembre 2012) oppure può essere un’impresa di nuova costituzione. Tale distinzione assume rilievo ai fini della durata della disciplina di favore ad esse applicabile: per le società neo costituite, l’art. 25, co. 2, lett. b) del D.L. n. 179/2012 prevede la conservazione dello status di impresa “innovativa” per un periodo massimo di sessanta mesi (ovvero 5 anni) dalla costituzione; per le start-up innovative già esistenti alla data del 19 dicembre 2012 (data di entrata in vigore della L. 221/2012), il periodo di applicazione della disciplina varia, invece, in funzione dell’anzianità delle stesse.

Viene dunque, a tal proposito, stabilito che:

- se la start-up innovativa è stata costituita entro i due anni precedenti, la disciplina troverà applicazione per un periodo di quattro anni dalla data di entrata in vigore del decreto;
- se la società è stata costituita entro i tre anni precedenti, la disciplina troverà applicazione per un periodo di tre anni dalla data di entrata in vigore del decreto;
- se la società è stata costituita entro i quattro anni precedenti, la disciplina troverà applicazione per un periodo di due anni dalla data di entrata in vigore del decreto.

Al fine di poter essere iscritta nella sezione speciale del Registro delle Imprese dedicata alle start-up innovative, l’impresa deve inoltre essere residente in Italia oppure in uno degli Stati membri dell’Unione europea, purché abbia una sede produttiva o una filiale in Italia.

A partire dal secondo anno di attività della start-up innovativa, il totale del valore della produzione annua, così come risultante dall’ultimo bilancio approvato entro sei mesi dalla chiusura dell’esercizio, non deve superare i 5 milioni di euro.

Inoltre, non deve distribuire utile né (nel caso di società già costituite) averne distribuito.

Deve avere quale oggetto sociale (esclusivo o comunque prevalente) lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico e non deve derivare da operazioni di fusione, scissione societaria o a seguito di cessione di azienda o di ramo di azienda.



È altresì richiesto che la start-up innovativa debba mantenere almeno uno dei seguenti requisiti:

1. le spese in Ricerca & Sviluppo, come risultanti dall'ultimo bilancio approvato, devono essere almeno uguali (o superiori) al 15% del maggiore valore fra costo e valore totale della produzione della start-up innovativa.

Dal computo per le spese in ricerca e sviluppo sono escluse le spese per l'acquisto e la locazione di beni immobili. Ai fini di questo provvedimento, in aggiunta a quanto previsto dai principi contabili, sono altresì da annoverarsi tra le spese in ricerca e sviluppo: le spese relative allo sviluppo pre-competitivo e competitivo, quali sperimentazione, prototipazione 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. Le spese risultano dall'ultimo bilancio approvato e sono descritte in nota integrativa. In assenza di bilancio nel primo anno di vita, la loro effettuazione è assunta tramite dichiarazione sottoscritta dal legale rappresentante della start-up innovativa;

2. almeno 1/3 della forza lavoro complessiva (dipendenti o collaboratori a qualsiasi titolo) deve essere rappresentata da personale in possesso di titolo di dottorato di ricerca o che sta svolgendo un dottorato di ricerca presso un'università italiana o straniera, oppure sia in possesso di laurea ed abbia svolto, da almeno tre anni, attività di ricerca certificata presso istituti di ricerca pubblici o privati, in Italia o all'estero;
3. la società sia titolare o depositaria o licenziataria di almeno una privativa industriale relativa ad un'invenzione industriale, biotecnologica, a una topografia di prodotto a semiconduttori o ad una nuova 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 ed all'attività d'impresa.

Condizione fondamentale per poter beneficiare delle varie agevolazioni previste dalla normativa di settore è che tali imprese

siano iscritte nella Sezione apposita del Registro delle Imprese dedicata alle start-up.

Tali i requisiti devono permanere per i cinque anni di durata dei benefici, pena la perdita delle agevolazioni, disposta anche d'ufficio (ad esempio, su segnalazione della Guardia di Finanza, deputata a reprimere le frodi).

Le società già costituite alla data di entrata in vigore della legge di conversione del Decreto Crescita ed in possesso dei requisiti previsti dal comma 2 sono pure considerate start-up innovative se depositano presso l'Ufficio del Registro delle Imprese una dichiarazione sottoscritta dal rappresentante legale della società attestante il possesso dei requisiti.

L'art. 4, co. 10 *bis*, del D. L. 24 gennaio 2015 n. 3, convertito con modificazioni dalla Legge n. 33 del 24 marzo 2015 (c.d. *Investment Compact*), ha introdotto l'importante novità di poter costituire la start-up innovativa con firma digitale senza coinvolgere il notaio: l'atto costitutivo e le successive modifiche societarie potranno continuare ad essere redatti per atto pubblico, ma anche per atto sottoscritto con firma digitale, in conformità del modello standard tipizzato dal Ministero dello Sviluppo Economico e trasmesso al competente Ufficio del Registro delle Imprese.

L'iscrizione nel registro delle imprese, nel caso in cui a registrarsi sia una nuova società "start-up innovativa", segue le modalità previste per la costituzione delle società, integrate con le nuove previsioni per la sezione speciale: la domanda d'iscrizione si presenta in forma telematica con firma digitale tramite una c.d. "Comunicazione Unica" che va trasmessa simultaneamente al Registro delle Imprese, all'Agenzia delle Entrate, all'INPS e all'INAIL.

Inoltre, contrariamente a quanto accade di *default*, la nuova società "start-up innovativa" avvia l'attività contestualmente alla sua costituzione: se l'impresa ciò decidesse di non fare, non potrebbe chiedere l'iscrizione nella sezione speciale e quindi si procederebbe alla mera iscrizione dell'atto costitutivo nella sezione ordinaria, con la perdita di qualsiasi beneficio; nel caso, invece, di società già costituite alla data di entrata in vigore della legge di conversione del D.L. n. 179/2012 (cioè alla data del 19 dicembre 2012), l'iscrizione nella sezione speciale si aggiunge a quella già effettuata al momento della costituzione nella sezione ordinaria del registro delle imprese.

Va sottolineato che la perdita dei requisiti qualificanti e/o il mancato deposito della dichiarazione di attestazione del mantenimento del possesso dei medesimi entro i termini richiesti dalla legge determina la cancellazione

d'ufficio dalla sezione speciale del Registro delle Imprese entro 60 giorni dalla perdita dei requisiti stessi, permanendo l'iscrizione alla sezione ordinaria del Registro.

Con la Legge n. 221 del 2012, di conversione del D.L. 18 ottobre 2012 n. 179 (c.d. Decreto Legge Crescita 2.0), oltre alla fattispecie della start-up innovativa, è stata introdotta l'ulteriore figura dell'incubatore certificato di start-up innovative.

L'art. 25, co. 5 del suddetto Decreto definisce l'incubatore certificato come “una società di capitali, costituita anche in forma cooperativa, di diritto italiano ovvero un *Societas* Europea, residente in Italia ai sensi dell'art. 73 del D.P.R. 22 dicembre 1986 n. 917, che offre servizi per sostenere la nascita e lo sviluppo di start-up innovative” .

Per essere “certificati” gli incubatori dovranno innanzitutto possedere i seguenti requisiti:

- disporre di strutture, anche immobiliari, adeguate ad accogliere start-up innovative, quali spazi riservati per poter installare attrezzature di prova, test, verifica o ricerca;
- disporre di attrezzature adeguate all'attività delle start-up innovative, quali sistemi di accesso in banda c.d. “ultra larga” alla rete internet, sale riunioni, macchinari per test, prove o prototipi;
- essere amministrati o diretti da persone di riconosciuta competenza in materia di impresa e innovazione e avere a disposizione una struttura tecnica e di consulenza manageriale permanente;
- avere regolari rapporti di collaborazione con università, centri di ricerca, istituzioni pubbliche e partner finanziari che svolgono attività e progetti collegati a start-up innovative;
- avere adeguata e comprovata esperienza nell'attività di sostegno a start-up innovative, la cui sussistenza è valutata ai sensi del comma 7 dell'art. 25 del predetto Decreto.

La legge, così, mira ad individuare e valorizzare le strutture che offrono realmente ed efficacemente servizi di incubazione a nuove imprese innovative ad alto valore tecnologico.

Ai fini dell'iscrizione nella sezione speciale del Registro delle Imprese, è infatti necessario il raggiungimento di valori minimi da calcolare sulla base di una scala di punteggi rappresentati in forma tabellare; indicatori che permettono di misurare il “*track record*”, ossia il lavoro svolto dall'incubatore/acceleratore, e che servono anche per misurare le

performance e, quindi, per monitorare la qualità del lavoro che l'incubatore/acceleratore continuerà a svolgere a favore delle "sue" start-up in futuro.

Dopo l'emanazione del "D. L. Crescita 2.0", la policy sulle start-up innovative è stata interessata da diversi interventi di potenziamento tra i quali l'Investment Compact ed il Piano Nazionale "Industria 4.0", che hanno affinato ed ampliato l'offerta di strumenti agevolativi, arricchendo il quadro complessivo delle policy per l'imprenditorialità innovativa: in favore delle start-up innovative e degli incubatori certificati è, infatti, prevista un'ampia gamma di misure di sostegno, incluse molteplici agevolazioni fiscali e deroghe al diritto societario, nonché una disciplina di favore per i rapporti di lavoro.

## BIBLIOGRAFIA

Benedet A., *Come creare una start-up in proprio con meno di 1000 euro*, Giunti Editore, Firenze, 2014

Benfatto L., *Le start-up non sono un affare per ragazzini in felpa e infradito. Il 44,2% di chi ha avviato un'azienda ha da 36 a 50 anni*, in *Il Sole 24 ore*, 29 gennaio 2016

Binacchi A., Galli A., *Le Start-up innovative: quaderno n°56, Commissioni Start-up, Microimprese e settori innovativi - Diritto tributario nazionale Boom crowdfunding in Italia: aumentano piattaforme e campagne*, in *Il Sole 24 Ore*, 10 novembre 2015

Cavaleri E., Ferraris Franceschi R., *Economia aziendale (volume 1). Attività aziendale e processi produttivi*, Giappichelli, Torino, 2012

Cesare F., *La crisi delle start-up innovative in bilico tra sovra indebitamento e istituti della legge fallimentare*, in *Il Sole 24 ore*, 9 febbraio 2016

Di Diego, S., Gentili, G., *Guida alle Start-up innovative. IPSOA, 2013. Ries, E., Partire leggeri. Il metodo Lean start-up.: innovazione senza sprechi per 88 nuovi business di successo*, Rizzoli, 2012

Mariani, G., *Conoscenza e creazione di valore: il ruolo del Business Plan*, Franco Angeli, Milano, 2012

Mazzola P., *Il piano industriale: progettare e comunicare le strategie di impresa*, Egea, Milano, 2013

Napoletano R., *In Gazzetta il Decreto che agevola chi investe nelle start-up innovative*, in *Il Sole 24 ore*, 12 aprile 2016

Pagamici B., *Start-up innovative, oneri di avvio: esenzione per 5 anni*, in *Il Sole 24 ore*, 13 Aprile 2015

Pastore A., Vernuccio M., *Impresa e comunicazione*, Maggioli Editore, Rimini, 2008

Prunesti A., *Enterprise 2.0. Modelli organizzativi e gestione dei social media per l'innovazione in azienda*, Franco Angeli, Milano, 2010

Rubertelli V., *Start-up innovative e deroghe al diritto societario*, in *Il Sole 24 ore*, 9 dicembre 2014

Volta M., Volta R., *Finanziare l'impresa. Strumenti e tecniche*, Edizioni Simone, Napoli, 2003