POLITECNICO DI TORINO
Repository ISTITUZIONALE

Startup innovative a vocazione sociale. Analisi e confronto con le altre startup innovative

Original
Startup innovative a vocazione sociale. Analisi e confronto con le altre startup innovative / Laspia, A., Viglialoro, D., Sansone, G., Landoni, P.. - In: IMPRESA SOCIALE. - ISSN 2282-1694. - ELETTRONICO. - Numero 3 / 2021:(2021), pp. 61-75. [10.7425/IS.2021.03.07]

Availability:
This version is available at: 11583/2924548 since: 2021-09-17T12:37:25Z

Publisher:
Iris Network

Published
DOI:10.7425/IS.2021.03.07

Terms of use:

This article is made available under terms and conditions as specified in the corresponding bibliographic description in the repository

Publisher copyright

(Article begins on next page)

25 November 2026

Startup innovative a vocazione sociale

Analisi e confronto con le altre startup innovative

Alessandro Laspia, *Politecnico di Torino*
Davide Viglialoro, *Politecnico di Torino*
Giuliano Sansone, *Prague University of Economics and Business – Politecnico di Torino*
Paolo Landoni, *Politecnico di Torino*

Abstract

Possono definirsi startup innovative a significativo impatto sociale le startup che introducono un'innovazione sociale, vale a dire una nuova soluzione a un problema sociale più efficace, efficiente e sostenibile di quelle precedentemente proposte. Queste startup sono caratterizzate dal voler raggiungere simultaneamente obiettivi sociali o ambientali e obiettivi finanziari. La legislazione italiana ha introdotto un albo delle Startup Innovative e ha permesso alle startup innovative a significativo impatto sociale di certificarsi come Startup Innovative a Vocazione Sociale (SIaVS). Il presente studio contribuisce a mettere in luce quali siano le differenze tra queste startup e le Startup Innovative non a Vocazione Sociale (SInaVS), analizzandone i tassi di crescita annuali dei ricavi e del numero di dipendenti. I risultati econometrici di questo studio mostrano come il solo fatto di essere una startup a significativo impatto sociale, valutata come SIaVS, o una startup tradizionale, valutata come SInaVS, non impatti in modo statisticamente rilevante sulle prestazioni delle startup.

Keywords: startup, Startup Innovative a Vocazione Sociale (SIaVS), impatto sociale, imprenditorialità sociale, organizzazioni ibride

DOI: 10.7425/IS.2021.03.07

Introduzione

Le startup innovative a significativo impatto sociale possono essere definite come organizzazioni ibride, che perseguono obiettivi sia economici sia sociali o ambientali (Pache, Santos, 2013; Doherty et al., 2014; Haigh et al., 2015; Leborgne Bonassié et al., 2019). A differenza delle startup tradizionali, che perseguono esclusivamente obiettivi economici, queste organizzazioni sono focalizzate sul creare un valore sociale (Austin et al., 2006) e condiviso (Porter, Kramer, 2006; 2011), piuttosto che un vantaggio solo per l'organizzazione stessa (Shaw, Carter, 2007). Le startup a significativo impatto sociale, inoltre, sono organizzazioni che introducono un'innovazione sociale, vale a dire una nuova soluzione a un problema sociale, più efficace, efficiente e sostenibile di quelle precedentemente proposte (Phills et al., 2008).

La natura ibrida delle startup a significativo impatto sociale può portare sia vantaggi che svantaggi a queste organizzazioni in termini di crescita economica. Mentre da un lato la crescita economica potrebbe risultare più difficoltosa, perché queste imprese devono perseguire obiettivi in parte conflittuali (Santos, 2012; Scarlata et al., 2012), dall'altro la crescente attenzione da parte delle istituzioni, degli investitori e dei clienti per soluzioni sostenibili, non solo economicamente ma anche dal punto di vista sociale e ambientale, potrebbe rappresentare un vantaggio competitivo. Inoltre, le startup a significativo impatto sociale potrebbero beneficiare di una forte motivazione da parte degli imprenditori sociali, i quali sono caratterizzati da una grande passione per la propria attività (Yitshaki, Kropp, 2016; Thorgren, Omorede, 2018), e ottenere quindi prestazioni simili alle altre startup. Per questi motivi, l'ipotesi analizzata in questo studio è che le startup a significativo impatto sociale abbiano prestazioni economiche simili a quelle delle altre startup.

Prendendo come riferimento la legislazione italiana, che ha introdotto un albo delle Startup Innovative e ha permesso alle società aventi specifiche peculiarità di certificarsi come Startup Innovative a Vocazione Sociale (SIaVS)[1], il presente studio vuole comprendere se tra le SIaVS e le Startup Innovative non a Vocazione Sociale (SInaVS) esistano delle differenze di prestazioni economiche, valutate in termini di tasso di crescita annuale dei ricavi e del numero di dipendenti.

Il capitolo che segue presenta la letteratura a sostegno dell'ipotesi di ricerca e la normativa di riferimento. Il capitolo successivo descrive il campione, la metodologia e le variabili di regressione utilizzate. A seguire, in una prima parte vengono mostrati alcuni dati economici riguardanti le Startup Innovative italiane (SIaVS e SInaVS), mentre in una seconda vengono esposti i risultati delle analisi econometriche di confronto fra le SIaVS e le SInaVS al fine di testare l'ipotesi sopramenzionata. In conclusione si discutono i risultati, mettendo in evidenza i limiti di questo studio, possibili ricerche future e implicazioni per nuove politiche.

1 Testo del decreto-legge 18 ottobre 2012, n. 179, coordinato con la legge di conversione 17 dicembre 2012, n. 221, recante "Ulteriori misure urgenti per la crescita del Paese" (12A13277) (GU Serie Generale n.294 del 18-12-2012 - Suppl. Ordinario n. 208).

Le startup a significativo impatto sociale

Che cos'è un'impresa a significativo impatto sociale?

In letteratura esistono diverse definizioni di imprese a significativo impatto sociale (Weerawardena, Mort, 2006; Peredo, McLean, 2006; Chell, 2007; Shaw, Carter, 2007; Dacin et al., 2010; Driver, 2012). Questo studio considera impresa a significativo impatto sociale un'impresa che introduce un'innovazione sociale, cioè una nuova soluzione a un problema sociale, più efficace, efficiente e sostenibile di quelle precedentemente proposte (Phills et al., 2008). Queste imprese sono anche definite dalla letteratura come organizzazioni ibride, poiché perseguono obiettivi sociali o ambientali e, simulatamente, obiettivi economici (Mair, Marti, 2006; Pache, Santos 2013; Doherty et al., 2014; Gupta et al., 2020). Ne consegue che questo tipo di imprese presta particolare attenzione alla propria responsabilità sociale, intesa come impegno alla creazione di valore condiviso tra tutti gli stakeholder (Porter, Kramer, 2011). Questa idea di responsabilità sociale si discosta da quella storicamente proposta da Friedman, secondo il quale l'impresa deve limitarsi a utilizzare le proprie risorse per l'esclusivo aumento dei profitti a favore degli azionisti, rimanendo "entro le regole del gioco" (Friedman, 1962; 1970). Difatti, ciò che caratterizza e differenzia le imprese ibride da quelle tradizionali è il fatto che esse non si limitano a perseguire unicamente obiettivi economici, ma mirano anche a ottenere un significativo impatto sociale o ambientale. Queste imprese, quindi, vogliono essere sostenibili sia in termini economici che in termini sociali e ambientali, superando le tradizionali barriere delle organizzazioni for profit e non profit (Weerawardena, Mort, 2006; Townsend, Hart, 2008). Non deve stupire, dunque, se alcuni autori (Smith et al., 2012) definiscono questa combinazione di scopi sociali o ambientali ed economici come un paradosso. Per tutti i motivi sopracitati, quindi, è possibile affermare che queste organizzazioni rappresentano un nuovo modo di fare impresa. Un esempio di impresa a significativo impatto sociale presente nell'ecosistema italiano e riconosciuto dal legislatore italiano è rappresentato dalle SIaVS, vale a dire la tipologia di Startup Innovativa che, oltre a rispettare i medesimi obblighi delle altre Startup Innovative, si impegna a operare in settori di particolare valore sociale e a dare evidenza del proprio impatto sociale (Venturi, Rago, 2015; MiSE, 2019; Salvatori, 2019).

In merito alle prestazioni delle imprese a significativo impatto sociale, la letteratura di riferimento ha sostenuto che queste imprese possono riscontrare difficoltà nell'essere profittevoli (Gupta et al., 2020). Santos (2012) identifica la causa di queste difficoltà nel fatto che tali organizzazioni non si limitano ad avere un solo obiettivo, vale a dire il raggiungimento del profitto, ma ne aggiungono un secondo di natura sociale o ambientale. Secondo alcuni studi, le imprese ibride produrrebbero profitti minori, risultando conseguentemente meno attrattive per gli investitori tradizionali, che faticano a comprendere questo nuovo modello ibrido (Gupta et al., 2020). Difatti, Höchstädter et al. (2015) evidenziano che gli investimenti in imprese a significativo impatto sociale sono spesso associati a rendimenti finanziari inferiori rispetto a quelli di mercato.

Guardando al panorama imprenditoriale italiano, problematiche simili sono attribuite anche alle SIaVS. A sostegno di ciò, Salvatori (2019) afferma che, rispetto alle altre Startup Innovative, le SIaVS hanno un minore ritorno sugli investimenti, derivante dalle loro attività a significativo impatto sociale. Anche per questi motivi le imprese a significativo impatto sociale cercano di ottenere maggiore legittimità in termini di prestazioni economiche; tuttavia, tale processo porta alcune di queste a sacrificare la portata della propria missione sociale. A tal riguardo, riportando un esempio nell'ambito della microfinanza, Sud et al. (2009) argomentano che le imprese ibride nel tentativo di raggiungere una maggiore sostenibilità finanziaria possono limitare la loro stessa natura, anteponendo il raggiungimento di ritorni finanziari ai propri scopi sociali.

Nonostante i punti di vista appena citati, è opportuno sottolineare che altri recenti studi (Besley, Ghatak, 2017; Siqueira et al., 2018; Hudon et al., 2020) hanno dimostrato che trovare un giusto bilanciamento tra il raggiungimento di un adeguato ritorno finanziario e il mantenimento della propria missione sociale è possibile anche per le imprese ibride. Inoltre, oggi si sta assistendo non solo a un incremento dell'attenzione verso queste organizzazioni, ma anche a un aumento dei capitali impiegati nell'impact investing (GIIN, 2020). In aggiunta, la letteratura ha analizzato anche la figura dell'imprenditore sociale, caratterizzata dalla capacità di unire meccanismi di governance legati alle imprese tradizionali a una mentalità imprenditoriale rivolta alla risoluzione di determinati problemi sociali o ambientali (Mair, Martì, 2006; Shaw, Carter, 2007). Yitshaki e Kropp (2016) mostrano che gli imprenditori sociali sono caratterizzati da una forte passione, guidata da entusiasmo per la propria attività e dal desiderio di avere un impatto positivo sulla società. Ne consegue che, rispetto agli altri imprenditori, gli imprenditori sociali, così come i loro dipendenti, potrebbero trarre maggiore motivazione dalla ricaduta sociale o ambientale positiva della propria attività di impresa. A sostegno di ciò, Thorgren e Omorede (2018) evidenziano che la passione dei leader nelle imprese a significativo impatto sociale è un fattore fondamentale e che un leader appassionato è maggiormente in grado di mobilitare risorse, motivare i collaboratori e attrarre talenti.

Sulla base delle motivazioni sopra riportate, l'ipotesi di questo studio è che le startup a significativo impatto sociale abbiano prestazioni economiche simili a quelle delle altre startup.

In aggiunta a quanto fin qui esposto, la letteratura evidenzia che le domande di ricerca ancora aperte su questi temi sono molteplici (Morris et al., 2020), così come gli approcci metodologici applicabili allo studio di queste organizzazioni. Ad esempio, sebbene diversi studi si siano focalizzati sull'identificazione della differenza tra le imprese a significativo impatto sociale e le altre (Austin et al., 2006), sono stati condotti pochi studi quantitativi su questo tema e, in generale, sull'analisi di questa tipologia di imprese (Siqueira et al., 2018; Gupta et al., 2020). Inoltre, sebbene alcuni studi abbiano indagato i fattori che influiscono sulla diffusione territoriale delle SIaVS (Palazzo et al., 2021), il ruolo che l'ecosistema svolge durante il loro sviluppo (Michelini, Iasevoli, 2015; Salvatori, 2019) e la loro evoluzione nel tempo (MiSE, 2020), pochi studi hanno analizzato in modo quantitativo le differenze che intercorrono tra le SIaVS e le SInaVS.

La normativa di riferimento

L'articolo 25, comma 2, del D.L. 179/2012 definisce la Startup Innovativa come «la società di capitali, costituita anche in forma cooperativa, di diritto italiano ovvero una Societas Europaea» che, ai sensi della normativa di riferimento così come vigente al 30 dicembre 2019 (data a cui fa riferimento il campione utilizzato in questo studio), doveva possedere le seguenti caratteristiche:
– essere costituita e svolgere attività d'impresa da non più di sessanta mesi;
– essere 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;
– avere il totale del valore della produzione annua, così come risultante dall'ultimo bilancio approvato entro sei mesi dalla chiusura dell'esercizio, non superiore a 5 milioni di euro (il requisito è richiesto e si intende autocertificato a partire dal secondo anno di attività);
– non distribuire e non aver distribuito utili;
– avere, quale oggetto sociale esclusivo o prevalente lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico, anche legati alla promozione dell'offerta turistica nazionale;
– non essere stata costituita da una fusione, scissione societaria o a seguito di cessione di azienda o di ramo di azienda.

Inoltre, per essere Startup Innovative, è necessario possedere almeno uno dei seguenti tre indicatori di innovatività:
1 le spese in ricerca e sviluppo devono essere uguali o superiori al 15 per cento del maggiore valore fra costo e valore totale della produzione della startup innovativa. Dal computo per le spese in ricerca e sviluppo devono essere 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 precompetitivo 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 devono risultare dall'ultimo bilancio approvato ed essere 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 startup innovativa.
2 Impiegare come dipendenti o collaboratori a qualsiasi titolo, in percentuale uguale o superiore al terzo della forza lavoro complessiva, 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 due terzi della forza lavoro complessiva, personale in possesso di laurea magistrale ai sensi dell'articolo 3 del regolamento di cui al decreto del Ministro dell'istruzione, dell'università e della ricerca 22 ottobre 2004, n. 270.
3 Essere titolare o depositario o licenziatario di almeno una privativa industriale relativa a una invenzione industriale, biotecnologica, a una topografia di prodotto a semiconduttori o a una nuova varietà vegetale oppure essere titolare dei diritti relativi a 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 d'impresa.

Le SIaVS sono state introdotte formalmente dal Governo italiano attraverso l'articolo 25 del D.L. 179/2012. Esse sono una tipologia particolare di Startup Innovative e, difatti, in aggiunta ai requisiti richiesti dalla legge per essere Startup Innovative e coerentemente con la circolare 3677/C emessa dal MiSE il 20 gennaio 2015, queste devono:
– operare in uno o più dei settori individuati dalla normativa nazionale sull'Impresa sociale (d.lgs. 112/2017, art. 2, comma 1, sopravvenuto al d.lgs. 155/2006, art. 2, comma 1 citato dalla disposizione originaria) (MiSE, 2019, pag. 6);
– indicare tale/i settore/i nell'apposito codice 034 della modulistica registro imprese;
– dichiarare di realizzare, operando in tale/i settore/i, una finalità d'interesse generale;
– impegnarsi a dare evidenza dell'impatto sociale prodotto.

Campione e metodologia di ricerca

Campione analizzato e raccolta dati

All'interno del panorama imprenditoriale italiano è possibile identificare diverse tipologie di imprese che uniscono al proprio ritorno finanziario la ricerca di un significativo impatto sociale (Sturabotti e Venturi, 2016). Questo studio si focalizza sulle SIaVS, che, come si è visto nel paragrafo precedente, costituiscono un sottogruppo delle Startup Innovative italiane presenti nell'apposita sezione speciale del Registro delle imprese italiano pubblicamente accessibile[2].

Il campione del presente studio è composto da 10.239 Startup Innovative, di cui 218 SIaVS. Il campione comprende le società che erano presenti nella sezione speciale per le Startup Innovative del Registro delle imprese al 30 dicembre 2019 e che, alla luce dei controlli effettuati dagli autori di questa ricerca, rispettavano i requisiti di legge sopra descritti.

Metodologia

Nelle analisi a seguire le Startup Innovative sono state divise in due gruppi, il gruppo delle startup a significativo impatto sociale (SIaVS) e il gruppo delle rimanenti startup tradizionali (SInaVS) che a fine 2019 ammontavano rispettivamente a 218 e 10.021 società. Dopo aver introdotto le va-

2 http://startup.registroimprese.it/isin/static/startup/index.html?slideJump=32

riabili analizzate in questo studio, vengono prima mostrate analisi descrittive sulle Startup Innovative italiane (SIaVS e SInaVS), in modo da comprenderne le caratteristiche, e successivamente viene esposto il confronto econometrico tra SIaVS e SInaVS al fine di valutare l'esistenza di differenze di prestazioni in termini di crescita dei ricavi e del numero di dipendenti. Per questo scopo, il presente studio ha fatto uso di diversi modelli di regressione, coerentemente con la metodologia applicata in indagini simili (Sansone et al., 2020), tramite utilizzo del software Stata.

I dati per le analisi sono stati ricavati dalla sezione speciale per le Startup Innovative del Registro Imprese e dal database AIDA di Amadeus-Bureau Van Dijk (versione del database 27505 aggiornata il 10 gennaio 2020).

Analisi di regressione e variabili utilizzate

Le analisi di regressione eseguite per questa ricerca sono basate su due variabili dipendenti: la crescita dei ricavi e la crescita del numero di dipendenti delle startup dal 2017 al 2018. Per lo svolgimento delle regressioni si è fatto uso del metodo dei minimi quadrati.

Coerentemente con quanto fatto in studi quantitativi simili (Bottazzi et al., 2007; Sansone et al., 2020), la prima variabile dipendente, cioè la crescita dei ricavi, è stata calcolata nel seguente modo:

$$(1)\ crescita_ricavi1_i = \ln(1 + ricavi_{i,t=2018}) - \ln(1 + ricavi_{i,t=2017})$$

$$(2)\ crescita_ricavi2_i = crescita_ricavi1_i - \frac{1}{N}\sum_{l=1}^{N} crescita_ricavi1_{l_{j,k}}$$

dove N è il numero totale di startup nella stessa regione j e dello stesso settore economico k della startup i. Le regioni sono state definite utilizzando il secondo livello della Nomenclatura delle Unità Territoriali per la Statistica (NUTS) in Italia. I settori invece sono stati definiti in base alle sezioni ATECO di appartenenza. Inoltre, basandosi su studi quantitativi simili (Sansone et al., 2020), la seconda variabile dipendente, cioè la crescita del numero di dipendenti, è stata calcolata nel seguente modo:

$$(3)\ crescita_dipendenti_i = \frac{\#dipendenti_{i,t=2018} - \#dipendenti_{i,t=2017}}{\#dipendenti_{i,t=2017}}$$

La variabile indipendente utilizzata nelle analisi di regressione è una variabile binaria uguale a 1 se nella sezione speciale del Registro imprese dedicata alle Startup Innovative la startup i è registrata come SIaVS e 0 se, viceversa, è una SInaVS.

In aggiunta a queste variabili sono state utilizzate diverse variabili di controllo per migliorare la bontà delle analisi di regressione, come suggerito da diversi studi in letteratura (Sansone et al., 2020). La Tabella 1 mostra il dettaglio di tutte le variabili utilizzate nella analisi che verranno presentate e discusse nei prossimi due paragrafi.

Variabili dipendenti	
Nome	Descrizione
crescita_ricavi2$_i$	variazione dei ricavi della startup *i* dall'anno 2017 all'anno 2018 al netto della variazione media della regione e del settore economico di appartenenza, come definito dalla formula (2).
crescita_dipendenti$_i$	variazione percentuale del numero di dipendenti dall'anno 2017 all'anno 2018 per la startup *i*, come definito dalla formula (3).
Variabile indipendente	
SIaVS$_i$	variabile binaria uguale a 1 se la startup *i* è registrata come SIaVS; viceversa, uguale a 0 se la startup *i* è una SInaVS.
Variabili di controllo	
dipendenti$_i$	numero di dipendenti dell'anno 2018 per la startup *i*.
ricavi_ln$_i$	logaritmo naturale dei ricavi (in euro) dell'anno 2018 per la startup *i*. Prima di effettuare il logaritmo i ricavi di ciascuna startup sono stati aumentati di 1€, in modo da non perdere le osservazioni per le startup con ricavi nulli.
età$_i$	numero di giorni trascorsi dalla data di costituzione della startup *i*.
classe_produzione$_i$	variabile binaria uguale a 1 se il valore contabile della produzione della startup *i* nell'ultimo anno disponibile è maggiore di 500 mila €; viceversa, uguale a 0 se il valore della produzione è minore o uguale a 500 mila €.
classe_capitale$_i$	variabile binaria uguale a 1 se il capitale sociale della startup *i* è maggiore di 10 mila € nell'ultimo anno disponibile; viceversa, uguale a 0 se il capitale sociale è minore o uguale a 10 mila €.
ambito_energetico$_i$	variabile binaria uguale a 1 se la startup *i* è identificata nel Registro imprese come impresa ad alto valore tecnologico in ambito energetico; viceversa, uguale a 0.
attiva$_i$	variabile binaria uguale a 1 se la startup *i* è attiva; viceversa, uguale a 0 se è in liquidazione.
settore_economico$_i$	variabile categorica rappresentante il settore economico in cui opera la startup *i*, determinato in base alla sezione ATECO di appartenenza.
regione$_i$	variabile categorica rappresentante la regione di appartenenza della startup *i* (NUTS 2 Italia).

forma_giuridica$_i$	variabile categorica rappresentante la forma giuridica d'impresa della startup *i*.
prevalenza_giovanile$_i$	variabile categorica rappresentante la quota media di persone facenti parte del capitale sociale e del consiglio di amministrazione della startup *i* aventi un'età non superiore a 35 anni. La variabile è uguale a 0 se la quota è minore o uguale al 50%; uguale a 1 se la quota si trova tra il 50% e il 66% compreso; uguale a 2 se la quota è superiore al 66% e inferiore al 100%; uguale a 3 se la quota è pari al 100%.
prevalenza_femminile$_i$	variabile categorica rappresentante la quota media di donne facenti parte del capitale sociale e del consiglio di amministrazione della startup *i*. La variabile è uguale a 0 se la quota è minore o uguale al 50%; uguale a 1 se la quota si trova tra il 50% e il 66% compreso; uguale a 2 se la quota è superiore al 66% e inferiore al 100%; uguale a 3 se la quota è pari al 100%.
prevalenza_straniera$_i$	variabile categorica rappresentante la quota media di persone straniere facenti parte del capitale sociale e del consiglio di amministrazione della startup *i*. La variabile è uguale a 0 se la quota è minore o uguale al 50%; uguale a 1 se la quota si trova tra il 50% e il 66% compreso; uguale a 2 se la quota è superiore al 66% e inferiore al 100%; uguale a 3 se la quota è pari al 100%.
req_innovatività1$_i$	variabile binaria uguale a 1 se la startup *i* rispetta il requisito inerente alle spese di ricerca e sviluppo uguali o superiori al 15 per cento del maggiore valore fra costo e valore totale della produzione della startup innovativa, così come previsto dalla normativa di riferimento; viceversa, uguale a 0.
req_innovatività2$_i$	variabile binaria uguale a 1 se la startup *i* rispetta il requisito inerente all'impiego come dipendenti o collaboratori, a qualsiasi titolo e in percentuale uguale o superiore al terzo 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, oppure, in percentuale uguale o superiore a due terzi della forza lavoro complessiva, di personale in possesso di laurea magistrale, così come previsto dalla normativa di riferimento; viceversa, uguale a 0.
req_innovatività3$_i$	variabile binaria uguale a 1 se la startup *i* rispetta il requisito inerente all'essere titolare o depositaria o licenziataria di almeno una privativa industriale relativa a una invenzione industriale, biotecnologica, a una topografia di prodotto a semiconduttori o a una nuova varietà vegetale oppure essere titolare dei diritti relativi a un programma per elaboratore originario registrato presso il Registro pubblico speciale per i programmi per elaboratore, così come previsto dalla normativa di riferimento; viceversa, uguale a 0.

Tabella 1
Variabili utilizzate nelle analisi di regressione.

Risultati

Startup Innovative italiane

In riferimento alla distribuzione geografica delle Startup Innovative in Italia si riscontra che a fine 2019 esse sono maggiormente concentrate nel Nord e nel Centro del Paese. La regione con il maggior numero di Startup Innovative risulta essere la Lombardia con 2.731 Startup Innovative (il 26,7% a livello nazionale, con il 35,3% delle SIaVS e il 26,5% delle SInaVS nazionali), seguita dal Lazio con 1.123 Startup Innovative (l'11,0% a livello nazionale, con il 10,19% delle SIaVS e l'11,0% delle SInaVS nazionali) e dall'Emilia-Romagna con 915 Startup Innovative (l'8,9% a livello nazionale, con il 7,3% delle SIaVS e il 9,0% delle SInaVS nazionali).

Osservando i diversi settori di attività delle SIaVS e delle SInaVS, si rileva che le SIaVS operano meno nel settore ICT (dove opera il 30,7% delle SIaVS, contro il 47,9% delle SInaVS e il 47,5% delle Startup Innovative in generale) a favore di una maggiore attività nei settori della salute, dell'educazione e dell'arte (con una distribuzione rispettivamente del 13,3%, 11,0% e 7,3% per le SIaVS, contro lo 0,4%, 0,7% e 0,4% delle SInaVS e il 13,3%, 0,94% e 0,7% delle Startup Innovative in generale).

Considerando i ricavi delle Startup Innovative italiane nel 2018, si rilevano una media pari a 132.685€ e una mediana pari a 17.534€, ottenute sul campione di 6.038 Startup Innovative per le quali il dato era disponibile su AIDA. Per quanto concerne il numero di dipendenti nel 2018, su un campione di 5.733 Startup Innovative si rileva un media pari a 1,4 dipendenti e una mediana pari a 0 dipendenti. Nella Tabella 2 è riportato il dettaglio degli indicatori sopracitati.

Sia per le SIaVS sia per le SInaVS i valori medi e mediani di ricavi e numero di dipendenti risultano essere contenuti. Questa è una peculiarità tipica delle Startup Innovative, organizzazioni molto giovani che, soprattutto nei primi anni di vita, sono dedite principalmente alla ricerca e sviluppo sia dal punto di vista tecnologico sia dal punto di vista commerciale. Il basso numero di dipendenti, inoltre, può essere spiegato dal fatto che nei primi anni di attività le Startup Innovative sono gestite prevalentemente dai soci fondatori. Un'analisi più dettagliata del campione mostra che i valori medi e mediani dei ricavi e del numero di dipendenti crescono costantemente con l'aumentare degli anni trascorsi dalla costituzione della società (vedasi Figura 1 e Figura 2). Questo andamento negli anni è dovuto a due fattori: col passare degli anni le società da un lato raggiungono una fase più matura del proprio ciclo di vita, dall'altro escono dal mercato se non riescono sostenersi economicamente. Allo stesso tempo, inoltre, le startup di maggior successo possono uscire dal campione delle Startup Innovative quando non rispettano più i requisiti giuridici per essere considerate tali; un esempio tra tutti è il superamento del limite di 5 milioni di euro sul valore della produzione annua.

	Ricavi 2018 (in euro)			Numero di dipendenti 2018		
	Startup Innovative	SIaVS	SInaVS	Startup Innovative	SIaVS	SInaVS
Media	132695	54147	134627	1,4	1,1	1,4
Mediana	17534	15206	17548	0	0	0
Osservazioni	6038	145	5893	5733	138	5595

Tabella 2
Indicatori dei ricavi (in euro) e del numero di dipendenti del 2018.

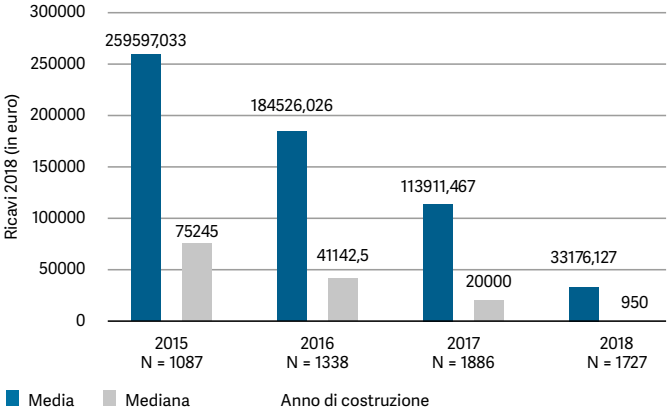

Figura 1
Distribuzione dei ricavi medi e mediani nel 2018 per classi di anno di costituzione.

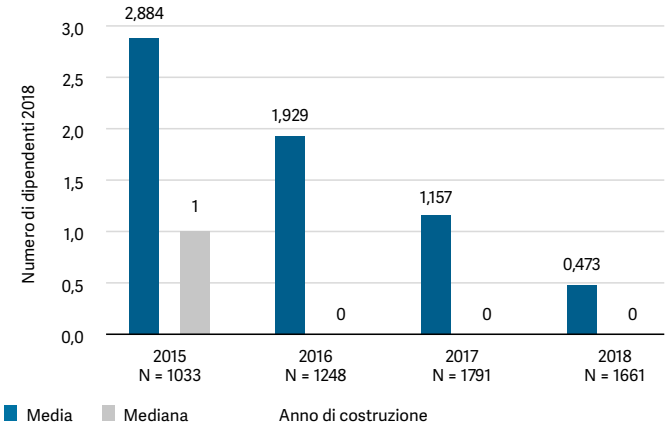

Figura 2
Distribuzione del numero di dipendenti medio e mediano nel 2018 per classi di anno di costituzione.

Nelle Appendici A e B sono riportate la media e la mediana dei ricavi e del numero di dipendenti nel 2018 divisi sulla base della regione di appartenenza e della sezione ATECO in cui operano le startup. Nelle medesime tabelle è riportato il dettaglio sia per le SIaVS sia per le SInaVS.

Risultati delle analisi econometriche

Al fine di comprendere se le startup a significativo impatto sociale, valutate come SIaVS, hanno prestazioni di crescita diverse rispetto alle startup tradizionali, valutate come SInaVS, sono stati svolti sei modelli di regressione. In tre modelli si è fatto uso della variabile dipendente inerente alla crescita dei ricavi e nei rimanenti tre modelli di regressione si è utilizzata la variabile dipendente inerente alla crescita del numero di dipendenti. In tutti e sei i modelli di regressione come variabile indipendente è stata utilizzata la variabile binaria identificante le SIaVS. Nella Tabella 3 è possibile osservare le statistiche descrittive di tutte le variabili utilizzate.

Inoltre, la Tabella 4 mostra il dettaglio delle stesse statistiche descrittive della Tabella 3 distinto per SIaVS e SInaVS.

Prima di svolgere le analisi di regressione sono stati eseguiti anche diversi t-test come suggerito dalla letteratura (Sansone et al., 2020). Tali test sono stati svolti sulla crescita dei ricavi e del numero di dipendenti, utilizzando rispettivamente le variabili *crescita_ricavi2* e *crescita_dipendenti* per verificare se esistesse una differenza statisticamente significativa fra i tassi di crescita medi delle SIaVS e delle SInaVS. Per entrambe le crescite, i t-test non hanno dimostrato una differenza statisticamente significativa fra i due gruppi, con un livello di confidenza del 95%. Questi risultati suggeriscono che le startup a significativo impatto sociale, valutate come SIaVS, e le startup tradizionali, valutate come SInaVS, abbiano prestazioni comparabili in termini di crescita dei ricavi e del numero di dipendenti.

Variabile	Fonte	Oss.	Media	Mediana	S.D.	Min	Max
crescita_ricavi1	A	3975	1,612	0,479	3,814	-13,509	15,181
crescita_ricavi2	A	3975	0,000	-0,901	3,699	-15,216	13,835
crescita_dipendenti	A	1415	0,262	0,000	1,129	-1,000	14,333
SIaVS	B	10239	0,021	0	0,144	0	1
dipendenti	A	5733	1,438	0	4,954	0	176
ricavi_ln	A	6038	7,611	9,772	5,087	0	15,326
età	A	10239	819,205	769	493,553	4	1821

classe_produzione	B	5893	0,093	0	0,291	0	1
classe_capitale	B	10135	0,345	0	0,475	0	1
ambito_energetico	B	10239	0,145	0	0,352	0	1
attiva	A	10163	0,976	1	0,154	0	1
settore_economico	B	10235	9,532	10	3,637	1	19
regione	B	10239	9,910	9	4,948	1	20
forma_giuridica	B	10239	2,268	2	0,923	1	9
prevalenza_giovanile	B	9480	0,473	0	0,987	0	3
prevalenza_femminile	B	9434	0,296	0	0,791	0	3
prevalenza_straniera	B	9556	0,078	0	0,427	0	3
req_innovatività1	B	10209	0,654	1	0,476	0	1
req_innovatività2	B	10209	0,262	0	0,440	0	1
req_innovatività3	B	10209	0,167	0	0,373	0	1

Tabella 3
Statistiche descrittive delle variabili di regressione. Legenda fonte: A = AIDA; B = Registro imprese sezione speciale Startup Innovative.

Variabile	SIaVS	Oss.	Media	Mediana	S.D.	Min	Max
crescita_ricavi1	No	3867	1,599	0,475	3,792	-13,509	15,181
	Sì	108	2,095	0,643	4,528	-10,275	12,527
crescita_ricavi2	No	3867	-0,002	-0,910	3,691	-15,216	13,835
	Sì	108	0,088	-0,537	3,980	-11,170	10,612
crescita_dipendenti	No	1379	0,267	0,000	1,139	-1	14,333
	Sì	36	0,071	0,000	0,613	-1	2,000
SIaVS	No	10021	0,000	0	0,000	0	0
	Sì	218	1,000	1	0,000	1	1
dipendenti	No	5595	1,446	0	5,003	0	176
	Sì	138	1,101	0	2,183	0	15
ricavi_ln	No	5893	7,609	9,773	5,100	0	15,326
	Sì	145	7,689	9,630	4,538	0	13,376
età	No	10021	816,184	764	492,815	4	1821
	Sì	218	958,083	958	508,480	35	1813
classe_produzione	No	5747	0,095	0	0,293	0	1
	Sì	146	0,034	0	0,182	0	1
classe_capitale	No	9935	0,345	0	0,475	0	1
	Sì	200	0,360	0	0,481	0	1
ambito_energetico	No	10021	0,147	0	0,354	0	1
	Sì	218	0,078	0	0,269	0	1
attiva	No	9948	0,976	1	0,153	0	1
	Sì	215	0,963	1	0,190	0	1
settore_economico	No	10017	9,468	10	3,601	1	19
	Sì	218	12,445	13	4,096	3	19
regione	No	10021	9,925	9	4,966	1	20
	Sì	218	9,220	9	3,997	1	20
forma_giuridica	No	10021	2,261	2	0,914	1	9
	Sì	218	2,555	2	1,240	2	7
prevalenza_giovanile	No	9275	0,473	0	0,988	0	3
	Sì	205	0,459	0	0,957	0	3

prevalenza_femminile	No	9231	0,291	0	0,786	0	3
	Sì	203	0,532	0	0,971	0	3
prevalenza_straniera	No	9351	0,078	0	0,426	0	3
	Sì	205	0,088	0	0,445	0	3
req_innovatività1	No	9992	0,655	1	0,475	0	1
	Sì	217	0,599	1	0,491	0	1
req_innovatività2	No	9992	0,260	0	0,439	0	1
	Sì	217	0,355	0	0,480	0	1
req_innovatività3	No	9992	0,169	0	0,374	0	1
	Sì	217	0,101	0	0,303	0	1

Tabella 4
Statistiche descrittive delle variabili di regressione – dettaglio SIaVS e SInaVS.

A conferma di queste evidenze, l'effetto di essere o meno una SIaVS non risulta essere statisticamente significativo in nessuno dei modelli di regressione svolti sulla crescita dei ricavi e del numero di dipendenti. La Tabella 5 mostra i tre modelli di regressione svolti per la variabile dipendente crescita_ricavi2, mentre la Tabella 6 mostra i tre modelli di regressione svolti per la variabile dipendente *crescita_dipendenti*.

Come si può notare dalle Tabelle 5 e 6, si è deciso di svolgere tre modelli di analisi di regressione per ogni variabile dipendente, in modo da mostrare la robustezza del risultato inerente alla variabile indipendente SIaVS. Difatti, anche modificando i modelli di regressione con l'aggiunta di ulteriori variabili di controllo, si può notare come la variabile indipendente SIaVS non sia mai statisticamente significativa né per la crescita dei ricavi né per la crescita del numero di dipendenti.

In aggiunta ai modelli presentati nelle Tabelle 5 e 6, sono stati svolti anche altri modelli di regressione, ad esempio utilizzando la variabile dipendente *crescita_ricavi1*. In tutti i modelli svolti la variabile indipendente SIaVS non è mai risultata statisticamente significativa né per la crescita dei ricavi né la crescita del numero di dipendenti.

Variabile dipendente: *crescita_ricavi2*						
	Modello 1		Modello 2		Modello 3	
SIaVS	0,121	(0,381)	0,245	(0,383)	0,308	(0,387)
dipendenti	0,023+	(0,012)	0,023+	(0,012)	-0,000	(0,016)
età	-0,004***	(0,000)	-0,004***	(0,000)	-0,004***	(0,000)
classe_produzione	0,041	(0,198)	0,050	(0,199)	0,183	(0,209)
classe_capitale	0,147	(0,128)	0,130	(0,129)	0,100	(0,132)
ambito_energetico	0,277+	(0,167)	0,269	(0,168)	0,278	(0,170)
attiva	0,494	(0,397)	0,452	(0,399)	0,448	(0,414)
req_innovatività1			0,441*	(0,191)	0,384*	(0,194)
req_innovatività2			0,301	(0,190)	0,249	(0,193)
req_innovatività3			0,252	(0,194)	0,181	(0,197)
prev_femminile=1					-0,172	(0,381)
prev_femminile=2					-0,424	(0,266)
prev_femminile=3					-0,195	(0,313)
prev_giovanile=1					-0,109	(0,389)
prev_giovanile=2					-0,017	(0,224)
prev_giovanile=3					-0,186	(0,256)
prev_straniera=1					0,328	(0,669)
prev_straniera=2					-0,947*	(0,466)
prev_straniera=3					0,951	(0,669)
Constante	4,226***	(0,474)	3,880***	(0,509)	4,033***	(0,527)
Osservazioni	3410		3397		3302	
Prob > F	0,0000		0,0000		0,0000	

R-squared	0,09310	0,09494	0,09701
Adj R-squared	0,08990	0,09092	0,09040

Tabella 5
Analisi di regressione per la crescita dei ricavi.
Gli errori standard sono in parentesi. La variabile *forma_legale* è presente in tutti i modelli. + p < 0,10, * p < 0.05, ** p < 0,01, *** p < 0,001

Variabile dipendente: *crescita_dipendenti*						
	Modello 1		Modello 2		Modello 3	
SIaVS	0,122	(0,221)	0,116	(0,226)	0,114	(0,223)
ricavi_ln	0,041***	(0,010)	0,042***	(0,010)	0,041***	(0,010)
età	-0,000***	(0,000)	-0,000***	(0,000)	-0,000***	(0,000)
classe_produzione	0,428***	(0,075)	0,426***	(0,075)	0,417***	(0,075)
classe_capitale	0,226***	(0,063)	0,222***	(0,064)	0,239***	(0,064)
ambito_energetico	0,069	(0,115)	0,066	(0,115)	0,017	(0,115)
attiva	0,456*	(0,227)	0,448*	(0,228)	0,377+	(0,228)
req_innovatività1			0,154+	(0,086)	0,158+	(0,086)
req_innovatività2			0,022	(0,087)	0,058	(0,087)
req_innovatività3			0,093	(0,088)	0,122	(0,088)
prev_femminile=1					-0,153	(0,201)
prev_femminile=2					-0,116	(0,142)
prev_femminile=3					0,487**	(0,166)
prev_giovanile=1					-0,050	(0,185)
prev_giovanile=2					0,167	(0,112)
prev_giovanile=3					0,132	(0,152)
prev_straniera=1					-0,027	(0,287)
prev_straniera=2					-0,017	(0,236)
prev_straniera=3					-0,134	(0,329)
Constante	2,750***	(0,553)	2,586***	(0,562)	0,938	(0,584)
Osservazioni	1376		1370		1320	
Prob > F	0,0000		0,0000		0,0000	
R-squared	0,13928		0,14226		0,12917	
Adj R-squared	0,10882		0,10974		0,08839	

Tabella 6
Analisi di regressione per la crescita del numero di dipendenti.
Gli errori standard sono in parentesi. Le variabili *settore_economico*, *regione* e *forma_legale* sono incluse in tutti i modelli. + *p* < 0,10, * *p* < 0,05, ** *p* < 0,01, *** *p* < 0,001

In conclusione, le analisi di regressione confermano i risultati dei t-test svolti, mostrando come il solo fatto di essere una startup a significativo impatto sociale, valutata come SIaVS, o una startup tradizionale, valutata come SInaVS, non impatta in modo statisticamente rilevante sulle prestazioni delle startup in termini di tassi di crescita annuali dei ricavi e del numero di dipendenti.

Conclusioni

La letteratura ha mostrato che le organizzazioni ibride combinano scopi di carattere sociale o ambientale con scopi economici (Driver, 2012; Pache, Santos, 2013; Doherty et al., 2014). Il presente studio ha voluto testare se il solo fatto di essere o meno una organizzazione ibrida possa impattare in modo statisticamente rilevante sulle prestazioni delle startup. Ai fini delle analisi, le startup a significativo impatto sociale sono state identificate nelle SIaVS e le loro prestazioni sono state valutate in termini di tassi di crescita annuali dei ricavi e del numero dei dipendenti. Tutti i modelli di regressione svolti hanno mostrato come il solo fatto di essere o non essere una startup a significativo impatto sociale non ha un impatto statisticamente significativo sulle prestazioni della startup.

Questo studio fornisce alcuni contributi pratici e teorici. In primo luogo, nonostante nell'ecosistema analizzato le startup a significativo impatto sociale considerate non possiedano rilevanti agevolazioni aggiuntive rispetto alle

altre startup (MiSE, 2019), queste riescono a ottenere prestazioni di crescita simili alle altre startup. A ogni modo, dato il valore sociale generato da questa tipologia di organizzazioni, gli autori di questo studio caldeggiano lo sviluppo ad hoc di ulteriori strumenti di supporto per queste imprese da parte dei policy maker, al fine di favorirne l'espansione, ad esempio tramite appositi strumenti finanziari e incentivi fiscali specifici. Allo stesso tempo, alla luce dei risultati emersi sull'andamento dei ricavi e del numero di dipendenti nei primi anni di vita, è opportuno che il legislatore prosegua nelle politiche di agevolazione delle Startup Innovative in generale, le quali necessitano di diversi anni prima di poter esprimere il proprio potenziale di crescita.

Alla luce delle prestazioni di crescita comparabili a quelle delle altre startup, inoltre, le startup a significativo impatto sociale si dimostrano di particolare interesse per i programmi di Open Innovation delle grandi aziende, che potrebbero così sviluppare strategie di Corporate Social Innovation (Landoni et al., 2020) – vale a dire strategie aziendali in grado di risolvere problemi sociali o ambientali – rispettando le richieste degli azionisti (Herrera, 2015) e innovando l'azienda al tempo stesso (Kanter, 1999). In aggiunta, le evidenze sulle prestazioni delle startup a significativo impatto sociale possono incentivare le organizzazioni che supportano la creazione e lo sviluppo di nuove imprese – come incubatori, acceleratori e startup studio – ad aumentare il loro supporto nei confronti di queste startup. Infine, future indagini potrebbero superare alcuni limiti del presente studio.

L'analisi di un solo Paese, l'Italia, pur rafforzando la robustezza delle analisi escludendo l'impatto di differenti politiche nazionali (Barbero et al., 2012), limita la replicabilità dei risultati. Gli autori suggeriscono, quindi, di svolgere delle analisi simili su più Paesi, in modo da confrontare ecosistemi e legislazioni diverse. Un altro limite di questo studio consiste nell'aver considerato come startup a significativo impatto sociale unicamente le SIaVS.

Inoltre, il presente studio ha limitato il campione alle sole Startup Innovative, che per loro natura presentano ricavi e numero di dipendenti contenuti. Studi futuri potrebbero allargare l'indagine anche a organizzazioni più mature. Inoltre, future analisi potrebbero tenere conto di ulteriori variabili. Ad esempio, si potrebbe considerare l'impatto degli imprenditori seriali e delle competenze dei fondatori sulle prestazioni delle startup. Inoltre, il fatto che la startup sia o non sia stata supportata da un incubatore o acceleratore o uno startup studio e la quantità di investimenti ricevuti sono ulteriori variabili che potrebbero aiutare a valutare meglio le prestazioni delle startup. In aggiunta, sarebbe interessante studiare empiricamente se i fondatori e i dipendenti delle startup a significativo impatto sociale siano effettivamente più motivativi rispetto a quelli delle startup tradizionali e se questo possa contribuire a spiegare le loro prestazioni.

Appendice

Regione (NUTS 2)	Indicatori	Ricavi 2018 (in euro)			Numero di dipendenti 2018		
		Startup Innovative	SIaVS	SInaVS	Startup Innovative	SIaVS	SInaVS
Abruzzo (ITF1)	Media	170539,061	459,000	173549,327	1,582	0,500	1,602
	Mediana	25428	459	28800	0	0,5	0
	Osservazioni	115	2	113	110	2	108
Basilicata (ITF5)	Media	85610,556	33665,500	87313,672	1,383	2,000	1,362
	Mediana	7640	33665,5	7640	0	2	0
	Osservazioni	63	2	61	60	2	58
Calabria (ITF6)	Media	101571,974	84335,000	102261,453	0,921	2,000	0,892
	Mediana	4891,5	40322	3678	0	2	0
	Osservazioni	78	3	75	76	2	74
Campania (ITF3)	Media	129523,013	19914,250	131912,305	1,423	0,286	1,445
	Mediana	12985	12127	12985	0	0	0
	Osservazioni	375	8	367	362	7	355
Emilia-Romagna (ITH5)	Media	132994,046	83917,923	134101,667	1,341	1,000	1,348
	Mediana	25237	39726	24841,5	0	0	0
	Osservazioni	589	13	576	566	12	554
Friuli-Venezia Giulia (ITH4)	Media	117776,603	5123,857	123449,763	1,129	0,000	1,188
	Mediana	13998	0	15000	0	0	0
	Osservazioni	146	7	139	140	7	133

Lazio (ITI4)	Media	126912,419	45949,867	128960,376	1,339	0,800	1,354
	Mediana	17463	21628	17426	0	0	0
	Osservazioni	608	15	593	572	15	557
Liguria (ITC3)	Media	134346,341	42455,750	140738,730	1,718	0,625	1,798
	Mediana	15410	2889	16177	0	0	0
	Osservazioni	123	8	115	117	8	109
Lombardia (ITC4)	Media	164817,809	47451,580	168562,743	1,732	0,708	1,765
	Mediana	20000	14521	20180	0	0	0
	Osservazioni	1617	50	1567	1542	48	1494
Marche (ITI3)	Media	126926,801	712,500	127982,987	1,545	0,000	1,560
	Mediana	20000	712,5	20000	0	0	0
	Osservazioni	241	2	239	220	2	218
Molise (ITF2)	Media	39897,091	-	39897,091	0,930	-	0,930
	Mediana	0	-	0	0	-	0
	Osservazioni	44	0	44	43	0	43
Piemonte (ITC1)	Media	97560,748	99297,273	97506,788	1,294	2,400	1,260
	Mediana	13984	6000	14115,5	0	0,5	0
	Osservazioni	365	11	354	337	10	327
Puglia (ITF4)	Media	103687,077	63141,625	105115,991	1,044	2,125	1,005
	Mediana	6000	24269	5410	0	2	0
	Osservazioni	235	8	227	226	8	218
Sardegna (ITG2)	Media	33800,265	12595,000	34116,761	0,857	2,000	0,839
	Mediana	11965,5	12595	11336	0	2	0
	Osservazioni	68	1	67	63	1	62
Sicilia (ITG1)	Media	103181,223	44028,200	104556,874	1,426	1,000	1,434
	Mediana	8740	2500	8972	0	0	0
	Osservazioni	220	5	215	209	4	205
Toscana (ITI1)	Media	98081,950	15011,500	98683,909	1,094	0,500	1,099
	Mediana	24220	15011,5	24323	0	0,5	0
	Osservazioni	278	2	276	265	2	263
Trentino-Alto Adige / Südtirol (ITH10 / ITH20)	Media	111125,582	-	111125,582	1,259	-	1,259
	Mediana	12147,5	-	12147,5	0	-	0
	Osservazioni	182	0	182	170	0	170
Umbria (ITI2)	Media	133982,829	-	133982,829	1,543	-	1,543
	Mediana	24768	-	24768	0	-	0
	Osservazioni	105	0	105	94	0	94
Valle d'Aosta / Vallée d'Aoste (ITC2)	Media	51642,938	-	51642,938	0,563	-	0,563
	Mediana	21936,5	-	21936,5	0	-	0
	Osservazioni	16	0	16	16	0	16
Veneto (ITH3)	Media	147857,532	122611,750	148216,902	1,440	3,750	1,406
	Mediana	33604,5	109887	31967	0	3,5	0
	Osservazioni	570	8	562	545	8	537

Appendice A
Indicatori di media, mediana e numero di osservazioni dei ricavi e del numero di dipendenti nel 2018 sulla base della regione di appartenenza delle startup.

Sezione ATECO	Indicatori	Ricavi 2018 (in euro)			Numero di dipendenti 2018		
		Startup Innovative	SIaVS	SInaVS	Startup Innovative	SIaVS	SInaVS
A - AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA	Media	116318,600	-	116318,600	4,769	-	4,769
	Mediana	2839	-	2839	0	-	0
	N. osservazioni	41	0	41	39	0	39
B - ESTRAZIONE DI MINERALI DA CAVE E MINIERE	Media	0,000	-	0,000	0,000	-	0,000
	Mediana	0	-	0	0	-	0
	N. osservazioni	1	0	1	1	0	1
C - ATTIVITÀ MANIFATTURIERE	Media	188458,500	54445,780	189583,600	1,714	0,778	1,722
	Mediana	18006	18827	18003	0	0	0
	N. osservazioni	1081	9	1072	1025	9	1016
D - FORNITURA DI ENERGIA ELETTRICA, GAS, VAPORE E ARIA CONDIZIONATA	Media	102663,700	322112,000	92910,400	0,409	1,000	0,381
	Mediana	0	322112	0	0	1	0
	N. osservazioni	47	2	45	44	2	42
E - FORNITURA DI ACQUA; RETI FOGNARIE, ATTIVITÀ DI GESTIONE DEI RIFIUTI E RISANAMENTO	Media	142631,700	0,000	151021,800	0,882	0,000	0,938
	Mediana	0	0	0	0	0	0
	N. osservazioni	18	1	17	17	1	16
F - COSTRUZIONI	Media	103563,700	134928,000	102283,600	0,980	2,000	0,938
	Mediana	5000	134928	5000	0	2	0
	N. osservazioni	51	2	49	50	2	48
G - COMMERCIO ALL'INGROSSO E AL DETTAGLIO; RIPARAZIONE DI AUTOVEICOLI E MOTOCICLI	Media	180474,200	20322,000	181971,000	1,088	0,000	1,099
	Mediana	20575	20322	20575	0	0	0
	N. osservazioni	216	2	214	204	2	202
H - TRASPORTO E MAGAZZINAGGIO	Media	74335,550	76825,000	74058,940	1,947	6,500	1,412
	Mediana	34530	76825	22087	1	6,5	1
	N. osservazioni	20	2	18	19	2	17
I - ATTIVITÀ DEI SERVIZI DI ALLOGGIO E DI RISTORAZIONE	Media	177914,600	-	177914,600	2,778	-	2,778
	Mediana	67323,5	-	67323,5	0	-	0
	N. osservazioni	28	0	28	27	0	27
J - SERVIZI DI INFORMAZIONE E COMUNICAZIONE	Media	107928,600	38302,040	109060,500	1,365	0,600	1,377
	Mediana	16644	15000	16714	0	0	0
	N. osservazioni	2813	45	2768	2669	40	2629
K - ATTIVITÀ FINANZIARIE E ASSICURATIVE	Media	163224,700	-	163224,700	3,158	-	3,158
	Mediana	12000	-	12000	1	-	1
	N. osservazioni	19	0	19	19	0	19
L - ATTIVITÀ IMMOBILIARI	Media	131911,200	128644,000	132208,200	1,182	4,000	0,900
	Mediana	25669	128644	15680	0	4	0
	N. osservazioni	12	1	11	11	1	10
M - ATTIVITÀ PROFESSIONALI, SCIENTIFICHE E TECNICHE	Media	135626,700	32243,820	137735,100	1,286	0,714	1,299
	Mediana	21609	5500	22073	0	0	0
	N. osservazioni	1401	28	1373	1330	28	1302
N - NOLEGGIO, AGENZIE DI VIAGGIO, SERVIZI DI SUPPORTO ALLE IMPRESE	Media	155404,100	104769,300	156810,600	1,538	0,500	1,568
	Mediana	12473,5	34067	11181,5	0	0	0
	N. osservazioni	148	4	144	143	4	139

O - AMMINISTRAZIONE PUBBLICA E DIFESA; ASSICURAZIONE SOCIALE OBBLIGATORIA	Media	-	-	-	-	-	-
	Mediana	-	-	-	-	-	-
	N. osservazioni	0	0	0	0	0	0
P - ISTRUZIONE	Media	95502,200	61574,680	113408,400	1,926	1,632	2,086
	Mediana	37786	17965	52057,5	0	0	0
	N. osservazioni	55	19	36	54	19	35
Q - SANITÀ E ASSISTENZA SOCIALE	Media	86522,630	64904,480	107158,100	1,902	1,900	1,905
	Mediana	22230	30000	13833,5	0	1	0
	N. osservazioni	43	21	22	41	20	21
R - ATTIVITÀ ARTISTICHE, SPORTIVE, DI INTRATTENIMENTO E DIVERTIMENTO	Media	148373,600	67983,290	177991,100	2,000	1,167	2,294
	Mediana	21888,5	9500	44669	1	0	1
	N. osservazioni	26	7	19	23	6	17
S - ALTRE ATTIVITÀ DI SERVIZI	Media	25624,890	35000,000	24453,000	0,529	0,000	0,600
	Mediana	0	35000	0	0	0	0
	N. osservazioni	18	2	16	17	2	15
T - ATTIVITÀ DI FAMIGLIE E CONVIVENZE COME DATORI DI LAVORO PER PERS. DOM.; PROD. DI BENI E SERVIZI INDIFF. PER USO PROPRIO DA PARTE DI FAM. E CONV.	Media	-	-	-	-	-	-
	Mediana	-	-	-	-	-	-
	N. osservazioni	0	0	0	0	0	0
U - ORGANIZZAZIONI ED ORGANISMI EXTRATERRITORIALI	Media	-	-	-	-	-	-
	Mediana	-	-	-	-	-	-
		0	0	0	0	0	0

Appendice B
Indicatori di media, mediana e numero di osservazioni dei ricavi e del numero di dipendenti nel 2018 sulla base della sezione ATECO in cui operano le startup.

Bibliografia

Austin J., Stevenson H., Wei-Skillern J. (2006), "Social and commercial entrepreneurship: same, different, or both?", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(1), pp. 1-22.

Barbero J.L., Casillas J.C., Ramos A., Guitar S. (2012), "Revisiting incubation performance: How incubator typology affects results", *Technological Forecasting and Social Change*, 79(5), pp. 888-902.

Besley T., Ghatak M. (2017), "Profit with Purpose? A Theory of Social Enterprise", *American Economic Journal: Economic Policy*, 9(3), pp. 19-58.

Bottazzi G., Cefis E., Dosi G., Secchi A. (2007), "Invariances and Diversities in the Patterns of Industrial Evolution: Some Evidence from Italian Manufacturing Industries", *Small Business Economics* 29, pp. 137-159.

Chell E. (2007), "Social Enterprise and Entrepreneurship: Towards a Convergent Theory of the Entrepreneurial Process", *International Small Business Journal*, 25(1), pp. 5-26.

Dacin P., Dacin M., Matear M. (2010), "Social Entrepreneurship: Why We Don't Need a New Theory and How We Move Forward From Here", *Academy of Management Perspectives*, 24(3), pp. 37-57.

Doherty B., Haugh H., Lyon F. (2014), "Social Enterprises as Hybrid Organizations: A Review and Research Agenda", *International Journal of Management Reviews*, 16(4), pp. 417-436.

Driver M. (2012), "An Interview with Michael Porter: Social Entrepreneurship and the Transformation of Capitalism", *Academy of Management Learning & Education*, 11(3), pp. 421-431.

Friedman M. (1962), *Capitalism and Freedom*, University of Chicago Press, Chicago.

Friedman M. (1970), "A Friedman doctrine: The Social Responsibility of Business is to Increase Its Profits", *The New York Times Magazine*, 13(1970), pp. 32-33.

GIIN - Global Impact Investing Network (2020), *Annual Impact Investor Survey*.

Gupta P., Chauhan S., Paul J., Jaiswal M.P. (2020), "Social entrepreneurship research: A review and future research agenda", *Journal of Business Research*, 113, pp. 209-229.

Haigh N., Walker J., Bacq S., Kickul J. (2015), "Hybrid Organizations: Origins, Strategies, Impacts, and Implications", *California Management Review*, 57(3), pp. 5-12.

Herrera M.E.B. (2015), "Creating Competitive Advantage by Institutionalizing Corporate Social Innovation", *Journal of Business Research*, 68(7), pp. 1468-1474.

Höchstädter A.K., Scheck B. (2015), "What's in a Name: An Analysis of Impact Investing Understandings by Academics and Practitioners", *Journal of Business Ethics*, 132(2), pp. 449-475.

Hudon M., Labie M., Reichert P. (2020), "What is a Fair Level of Profit for Social Enterprise? Insights from Microfinance", *Journal of Business Ethics*, 162(3), pp. 627-644.

Kanter R.M. (1999), "From Spare Change to Real Change: The Social Sector as Beta Site for Business Innovation", *Harvard Business Review*, 77(3), pp. 122-123.

Landoni P., Viglialoro D., Sansone G. (2020), "Sfruttare le tecnologie digitali nella Corporate social innovation", *Sistemi&Impresa*, N. 2, Marzo, pp. 20-23.

Leborgne Bonassié M., Coletti M., Sansone G. (2019)", "What do venture philanthropy organisations seek in social enterprises?", *Business Strategy & Development*, 2(4), pp. 349-357.

Mair J., Martì I. (2006), "Social Entrepreneurship Research: A Source of Explanation, Prediction, and Delight", *Journal of World Business*, 41, pp. 36-44.

Michelini L., Iasevoli G. (2015), "Le start-up innovative a vocazione sociale: il ruolo dell'entrepreneurship ecosystem e l'impatto sul capitale sociale", IX Colloquio scientifico sull'impresa sociale, 22-23 Maggio, Università degli Studi Mediterranea di Reggio Calabria.

MiSE - Ministero dello Sviluppo Economico (2015), *Riconoscimento dello status di startup innovativa a vocazione sociale*, Circolare 3677/C, 20 Gennaio 2015.

MiSE - Ministero dello Sviluppo Economico (2019), *La policy del Governo a sostegno delle startup innovative. Scheda di sintesi*, 8 Luglio 2019.

MiSE - Ministero dello Sviluppo Economico (2020), *Relazione annuale al Parlamento sullo stato di attuazione e l'impatto delle policy a sostegno di Startup e PMI innovative*, anno 2020.

Morris M.H., Santos S.C., Kuratko D.F. (2020), "The great divides in social entrepreneurship and where they lead us", *Small Business Economics*, 1-18.

Pache A.C., Santos F. (2013), "Inside the hybrid organization: Selective coupling as a response to competing institutional logics", *Academy of Management Journal*, 56(4), pp. 972-1001.

Palazzo L., Sabatino P., Ievoli R. (2021), "Determinants of social startups in Italy", in *ASA 2021 Statistics and Information Systems for Policy Evaluation*, vol. 127, pp. 85-90, Firenze.

Peredo A.M., McLean M. (2006), "Social Entrepreneurship: A Critical Review of the Concept", *Journal of World Business*, 41, pp. 56-65.

Phills J.A., Deiglmeier K., Miller D.T. (2008), "Rediscovering Social Innovation", *Stanford Social Innovation Review*, 6(4), pp 34-43.

Porter M.E., Kramer M.R. (2006), "Strategy and Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility", *Harvard Business Review*, 84(12), pp. 78-92.

Porter M., Kramer M. (2011), "Creating Shared Value: Redefining Capitalism and the Role of the Corporation in Society", *Harvard Business Review*, 89(1/2), pp. 62-77.

Salvatori G. (2019), "Le startup salveranno il mondo?", *Impresa Sociale*, 13.2019, pp. 54-58.

Sansone G., Andreotti P., Colombelli A., Landoni P. (2020), "Are social incubators different from other incubators? Evidence from Italy", *Technological Forecasting and Social Change*, 158, pp. 120-132.

Santos F.M. (2012), "A Positive Theory of Social Entrepreneurship", *Journal of Business Ethics*, 111(3), pp. 335-351.

Scarlata M., Gil L.A., Zacharakis A. (2012), "Philanthropic Venture Capital: Venture Capital for Social Entrepreneurs?", *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 8(4), pp. 279-342.

Shaw E., Carter E. (2007), "Social Entrepreneurship: Theoretical Antecedents and Empirical Analysis of Entrepreneurial Processes and Outcomes", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 14(3), pp. 418-434.

Siqueira A.C.O., Guenster N., Vanacker T., Crucke S. (2018), "A longitudinal comparison of capital structure between young for-profit social and commercial enterprises", *Journal of Business Venturing*, 33(2), pp. 225-240.

Smith W.K., Besharov M.L., Wessels A.K., Chertok M. (2012), "A Paradoxical Leadership Model for Social Entrepreneurs: Challenges, Leadership Skills, and Pedagogical Tools for Managing Social and Commercial Demands", *Academy of Management Learning & Education*, 11(3), pp. 463-478.

Sturabotti D., Venturi P. (2016), "Nuove geografie del valore e imprese coesive", *Impresa Sociale*, 7.2016, pp. 5-13.

Sud M., VanSandt C.V., Baugous A.M. (2009), "Social Entrepreneurship: The Role of Institutions", *Journal of Business Ethics*, 85(1), pp. 201-216.

Thorgren S., Omorede A. (2018), "Passionate Leaders in Social Entrepreneurship: Exploring an African Context", *Business & Society*, 57(3), pp. 481-524.

Townsend D.M., Hart T.A. (2008), "Perceived Institutional Ambiguity and the Choice of Organizational Form in Social Entrepreneurial Ventures", *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 32(4), pp. 685-700.

Yitshaki R., Kropp F. (2016), "Entrepreneurial passions and identities in different contexts: a comparison between high-tech and social entrepreneurs", *Entrepreneurship & Regional Development*, 28(3-4), pp. 206-233.

Venturi P., Rago S. (2015), "Benefit corporation e impresa sociale: convergenza e distinzione", *Impresa sociale*, 6.2015, pp. 34-36.

Weerawardena J., Mort G.S. (2006), "Investigating Social Entrepreneurship: A Multidimensional Model", *Journal of World Business*, 41(1), pp. 21-35.