

# #ISV Survey 2019

## Rapporto sull'indagine Italia Startup Visa



Gennaio 2020



### Ministero dello Sviluppo Economico

Direzione Generale per la Politica Industriale, l'Innovazione e le PMI

Divisione VI - Politiche per le PMI, il movimento cooperativo e le startup innovative,  
responsabilità sociale d'impresa e cooperazione industriale internazionale



## Abstract

*Negli ultimi anni il Governo italiano ha adottato una serie di importanti misure finalizzate a sostenere e rafforzare l'ecosistema nazionale dell'innovazione. Tra queste iniziative un ruolo particolare è stato ricoperto dallo Startup Act, lanciato nel 2012.*

*All'interno di questo contesto si inserisce [Italia Startup Visa \(ISV\)](#), il programma di "migrant entrepreneurship" avviato nel 2014 dal Ministero dello Sviluppo Economico (MISE) per l'attrazione di imprenditori non UE che intendono costituire una startup innovativa nel nostro Paese. Attraverso una procedura semplificata e digitale, il programma ISV facilita la concessione del visto d'ingresso per lavoro autonomo a beneficio di cittadini non UE che intendono avviare, individualmente o in team, una startup innovativa in Italia.*

*ISV è stato capace di generare un interesse diffuso, come testimoniato dall'elevato numero delle candidature registrate (481 ad oggi al 31 dicembre 2019) e dei Paesi di provenienza delle stesse (49), evidenziando il forte potenziale attrattivo del nostro Paese.*

*Per completare il patrimonio informativo acquisito dal MISE grazie a una costante azione di monitoraggio, nell'estate del 2019 si è provveduto all'avvio di un'indagine rivolta ai beneficiari del visto startup. Questo rapporto dà conto delle principali evidenze emerse e include alcune raccomandazioni per il futuro del programma.*

*La survey, rivolta a una popolazione target di 232 individui tramite un questionario somministrato via web tra il luglio e l'agosto 2019, e proseguita con contatti diretti con gli interessati, ha consentito all'Amministrazione di accumulare un ricco bagaglio informativo sullo stato d'avanzamento dei singoli percorsi migratori, e di identificare le sfide e le opportunità che hanno caratterizzato l'esperienza imprenditoriale dei partecipanti, nonché i punti di forza e di debolezza di ISV.*

*Proprio i suggerimenti pervenuti dagli stessi protagonisti del programma, insieme a un'attenta analisi dei risultati dell'indagine, hanno permesso di elaborare, così come esposto nella parte finale del presente lavoro, alcune raccomandazioni di policy di carattere generale che, in una dinamica di medio e lungo periodo, si pongono l'obiettivo di sfruttare appieno il potenziale del visto startup, puntando al contempo al rafforzamento dell'intero ecosistema nazionale dell'innovazione.*

*Tra le indicazioni emerse spicca la necessità di realizzare una strategia di comunicazione ampia e strutturata per attrarre un numero più elevato di talenti, anche mediante un maggiore coinvolgimento degli attori dell'ecosistema nazionale dell'innovazione, di potenziare i servizi di accompagnamento associati al programma e di favorire l'accesso alle fonti finanziarie.*

## Sommario

|                                                                                          |           |
|------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Autori e ringraziamenti .....</b>                                                     | <b>5</b>  |
| <b>1. Introduzione .....</b>                                                             | <b>6</b>  |
| <b>2. Il Programma Italia Startup Visa .....</b>                                         | <b>8</b>  |
| 2.1 Le principali finalità del programma .....                                           | 8         |
| 2.2 Ratio delle semplificazioni introdotte dal programma ISV e altri vantaggi .....      | 9         |
| 2.3 Una fotografia al 31 dicembre 2019 .....                                             | 10        |
| <b>3. L’indagine del MISE sugli effetti del visto startup .....</b>                      | <b>14</b> |
| 3.1 Un precedente: la survey del 2016 .....                                              | 14        |
| 3.2 La survey del 2019 .....                                                             | 14        |
| 3.3 Livello di partecipazione alla survey e classificazione dei rispondenti .....        | 15        |
| <b>4. Focus sui principali risultati dell’indagine .....</b>                             | <b>18</b> |
| 4.1 Le valutazioni sull’esperienza migratoria.....                                       | 18        |
| 4.2 Le valutazioni sull’esperienza imprenditoriale.....                                  | 21        |
| 4.3 Due casi di successo legati al programma ISV .....                                   | 29        |
| <b>5. Conclusioni e principali indicazioni di policy .....</b>                           | <b>31</b> |
| <b>Allegato A: Questionario dell’indagine Italia Startup Visa .....</b>                  | <b>37</b> |
| <b>Allegato B: Mappa concettuale del percorso migratorio dei partecipanti a ISV.....</b> | <b>47</b> |

## Autori e ringraziamenti

L'indagine e il relativo rapporto sono stati elaborati dalla Direzione Generale per la Politica Industriale, l'Innovazione e le Piccole e Medie Imprese (DGPIIPMI) del Ministero dello Sviluppo Economico (MISE).

L'indagine è stata ideata da Mattia Corbetta e Roberto Volpe, gli autori del rapporto sono Paolo Carnazza, Mattia Corbetta, Emanuele Parisini, Benedetta Samoncini e Roberto Volpe. Il lavoro è stato realizzato con la supervisione di Maria Benedetta Francesconi, dirigente della Divisione VI "Politiche per le PMI, il movimento cooperativo e le startup innovative, responsabilità sociale d'impresa e cooperazione industriale internazionale" della DGPIIPMI.

Il testo si avvale del fondamentale contributo di una pluralità di organizzazioni pubbliche e private.

Un primo ringraziamento spetta alle amministrazioni che collaborano con il MISE nella gestione del programma Italia Startup Visa e che in questo contesto hanno fornito fonti statistiche di primaria importanza: il Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, con particolare riferimento all'Ufficio Visti (DGIT, Ufficio VI), e il Ministero dell'Interno, Direzione Centrale dell'Immigrazione e della Polizia delle Frontiere.

Un sentito ringraziamento va, inoltre, ai membri del Comitato Italia Startup Visa e alle cinque Associazioni che essi rappresentano: PNIcUBE, IBAN, AIFI, APSTI e NETVAL.

Un ringraziamento va anche a Marielda Caiazza per i preziosi suggerimenti forniti nel corso delle diverse fasi del lavoro.

Eventuali errori e omissioni in questo testo possono essere segnalati al MISE attraverso il seguente indirizzo di posta elettronica: [info.italiastartupvisa@mise.gov.it](mailto:info.italiastartupvisa@mise.gov.it).

## 1. Introduzione

**Il programma Italia Startup Visa (ISV) persegue un obiettivo principale: attrarre nel nostro Paese talenti imprenditoriali da tutto il mondo, invitandoli a scegliere l'Italia come sede per la loro impresa innovativa.**

L'iniziativa si inserisce nel più ampio contesto delle policy promosse dal MISE per la creazione e lo sviluppo delle nuove imprese ad alto contenuto tecnologico, le startup innovative ([scheda di sintesi](#)).

Lanciato dal MISE nel giugno 2014 il programma prevede il rilascio, in tempi brevi e secondo una procedura altamente semplificata, del visto di ingresso per lavoro autonomo a cittadini non UE che intendono avviare, individualmente o in team, una startup innovativa nel nostro Paese. Facilitando l'ingresso di talenti esteri, si persegue un innalzamento del livello di competitività dell'ecosistema imprenditoriale locale, che potrà beneficiare di nuove reti relazionali, nuova conoscenza, e nuovi capitali. Senza trascurare gli effetti diretti in termini di creazione di occupazione e ricchezza per i territori ospitanti.

A testimonianza di quanto l'attrazione dei capitali esteri ricopra un ruolo centrale nell'agenda economica del Governo italiano il MISE ha lanciato, nel 2017, il programma "Investor Visa for Italy" ([sito web dedicato](#)), che prevede una nuova tipologia di visto per cittadini stranieri interessati a investire in asset strategici per l'economia e la società italiana, tra cui le startup innovative. Il programma riprende e potenzia le innovazioni introdotte dall'esperienza ISV nella procedura di concessione del nulla osta al visto di ingresso.

Nel corso degli anni il programma ISV è stato monitorato dettagliatamente dal MISE e i principali risultati sono resi noti al pubblico attraverso report trimestrali, che presentano ed aggiornano, di edizione in edizione, le più recenti evidenze sul numero delle candidature e dei Paesi di provenienza degli imprenditori, sui loro curriculum accademici e professionali, e su molto altro.

Per completare tale patrimonio informativo, tra il luglio e l'agosto del 2019 il MISE ha avviato un'indagine rivolta ai beneficiari del visto startup, inedita per esaustività e profondità dell'analisi. Il questionario, compilabile online e inviato via email ai 232 beneficiari del programma, perseguiva una duplice finalità: a) rilevare in modo dettagliato ed esaustivo lo stato attuale del percorso migratorio; b) raccogliere dalla viva voce degli aspiranti imprenditori le valutazioni sull'esperienza nell'avvio della startup.

A tal fine il presente rapporto è così strutturato:

Il **Capitolo 2** si sofferma sulle principali caratteristiche e finalità del programma ISV, nonché sulle varie semplificazioni da esso arretrate, per poi tracciare una panoramica dei risultati conseguiti al 31 dicembre 2019.

Il **Capitolo 3** descrive il questionario ([Allegato A](#)) e tratteggia le principali caratteristiche dei partecipanti all'indagine, classificati in relazione alle diverse "tipologie esperienziali".

Il **Capitolo 4** rappresenta il fulcro dei risultati dell'indagine, in quanto si concentra sulle valutazioni espresse dai detentori del visto sul proprio percorso migratorio e sull'esperienza imprenditoriale.

In ultimo, vengono presentati due casi di progetti imprenditoriali di particolare successo legati al programma.

Infine, il [Capitolo 5](#) presenta alcune raccomandazioni di policy per un futuro rafforzamento del programma, in buona misura ispirate dai suggerimenti pervenuti dagli interessati.

Una mappa concettuale del percorso migratorio, utile riferimento per una lettura degli aspetti procedurali connessi al programma, è contenuta nell'[Allegato B](#).

## 2. Il Programma Italia Startup Visa

### 2.1 Le principali finalità del programma

Il programma Italia Startup Visa (sito web: [italiastartupvisa.mise.gov.it](http://italiastartupvisa.mise.gov.it)) è stato lanciato dal MISE il 24 giugno 2014<sup>1</sup> con le seguenti finalità:

- facilitare l'afflusso di capitale umano dal mondo, caratteristica tipica dei principali hub dell'innovazione a livello globale;
- arricchire l'ecosistema locale di nuove competenze, con ricadute a vantaggio della competitività interna;
- favorire l'integrazione dell'ecosistema nazionale nei network internazionali, accrescendone visibilità e reputazione: due fattori fondamentali, ad esempio, agli occhi degli investitori professionali esteri<sup>2</sup>.

**Forme di "visto startup" sono state adottate nell'ultimo decennio da diversi Paesi dell'area OCSE<sup>3</sup>.** L'assunto di base è che la qualità e la rapidità delle procedure di rilascio del visto d'ingresso possano rappresentare un fattore di attrattività in grado di condizionare le scelte di localizzazione dei "migrant entrepreneur".

**Secondo la visione comune a questi programmi, l'attrazione di talenti innovativi costituisce, infatti, un'importante fonte di arricchimento per la comunità imprenditoriale locale.** Questa potrà, ad esempio, attingere a un più ampio bacino di competenze, assorbire nuova conoscenza e allargare le proprie reti relazionali e commerciali: un processo di "contaminazione" interculturale capace di alimentare ed aumentare la competitività dell'ecosistema nazionale.

Effettivamente, il ruolo decisivo dell'immigrazione nella classe imprenditoriale dei Paesi avanzati, e in particolare negli ecosistemi hi-tech, sembra essere corroborato da numerose evidenze.

Il caso più eclatante è quello degli Stati Uniti: secondo uno studio pubblicato nel 2016, ben 50 delle 91 aziende tecnologiche con un valore di mercato superiore al miliardo di euro (cd. "unicorni") sono state fondate da imprenditori stranieri<sup>4</sup>. Nella Silicon Valley la presenza di personale qualificato di origine non statunitense è molto elevata (57%), e anche gli altri principali hub statunitensi mostrano una presenza rilevante di lavoratori stranieri<sup>5</sup>. In generale, nel 2017, il 25% dei *founder* di imprese localizzate nel Paese era di un'altra nazionalità<sup>6</sup>.

---

<sup>1</sup> Notizia di lancio dal sito del Ministero dello Sviluppo Economico: [link](#).

<sup>2</sup> Corbetta M., Menon C., Volpe R. (2018), *Startup italiane in attesa di una svolta*, lavoce.info.

<sup>3</sup> Beauchamp, M. Kruckowska E. (2016), *Visa Policies for Startups*, Startup Poland.

<sup>4</sup> Anderson, S., (2016), "Immigrants and billion dollar startups", National Foundation for American Policy, NFA Policy Brief. URL: <https://www.immigrationresearch.org/system/files/Immigrants-and-Billion-Dollar-Startups.NFAP-Policy-Brief.March-2016.pdf>

<sup>5</sup> Silicon Valley Leadership Group (2017), *Silicon Valley Competitiveness and Innovation Project – 2017 Report*, febbraio 2017.

<sup>6</sup> Dubugras, H. (2019), *Why Silicon Valley needs more visas*, TechCrunch.

Tendenze simili si osservano anche nelle città europee dove l'industria del tech è più forte. Delle oltre 1.800 startup censite a Berlino nel 2017, il 15% era stato fondato da uno straniero<sup>7</sup>; a Londra, circa il 21% del personale dirigente delle startup fondate tra il 2010 e il 2014 non era nato nel Regno Unito, e in circa la metà dei casi nemmeno in un Paese UE<sup>8</sup>.

## 2.2 Ratio delle semplificazioni introdotte dal programma ISV e altri vantaggi

**Italia Startup Visa (ISV) prevede una procedura speciale, accelerata e digitalizzata, per la concessione del visto di ingresso per lavoro autonomo a cittadini non UE che intendono avviare, individualmente o in team, una startup innovativa nel nostro Paese.**

Più specificamente, le semplificazioni introdotte riguardano la fase autorizzativa cui i cittadini stranieri sono soggetti ai fini dell'ingresso nel nostro Paese per l'esercizio di attività di natura imprenditoriale e che, in caso di esito positivo, culmina nell'erogazione di un *nulla osta* all'ottenimento del visto per lavoro autonomo.

I vari passaggi previsti all'interno del programma sono realizzati in un'ottica di semplificazione: vengono abbreviati e standardizzati i tempi d'attesa, eliminati gli adempimenti fisici e l'intermediazione linguistica e professionale viene resa superflua.

Le innovazioni apportate possono essere così riassunte:

- ✓ **rapidità:** la procedura si svolge in meno di 30 giorni;
- ✓ **centralizzazione:** il candidato ha un unico punto di contatto con l'Amministrazione: la Segreteria del Comitato ISV, che è istituita presso la DGPIIPMI del MISE. Essa inoltre cura il coordinamento con tutte le Amministrazioni preposte sia a livello centrale (Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale e Ministero dell'Interno) che locale (sedi diplomatico-consolari, Questure etc.);
- ✓ **digitalizzazione:** l'intera procedura, così come ogni comunicazione tra il candidato al visto e l'Amministrazione, si realizza esclusivamente online;
- ✓ **doppia lingua:** ogni comunicazione con la Segreteria può avvenire indifferentemente in italiano o in inglese (ciò vale anche per la modulistica di cui si compone la candidatura);
- ✓ **gratuità:** le domande di partecipazione non sono soggette ad alcun costo.

Un'altra caratteristica rilevante del programma è rappresentata dall'elevato livello di specializzazione che caratterizza i membri del Comitato preposto alla valutazione delle candidature: questo, infatti, è composto dai presidenti (o loro delegati) di cinque organizzazioni chiave dell'ecosistema nazionale dell'innovazione: PNICube in rappresentanza degli incubatori universitari<sup>9</sup>, IBAN per i business angel<sup>10</sup>, AIFI per i fondi di venture capital<sup>11</sup>, APSTI per i parchi

---

<sup>7</sup> KPMG Deutschland (2017), [Deutscher Startup Monitor 2017](#), Berlino.

<sup>8</sup> Williams, H. (2016), [One in five UK tech start-up founders are immigrants](#), startups.co.uk.

<sup>9</sup> <https://www.pnicube.it/>

<sup>10</sup> <http://www.iban.it/>

<sup>11</sup> <https://www.aifi.it/>

scientifici e tecnologici<sup>12</sup> e NETVAL per gli uffici di trasferimento tecnologico<sup>13</sup>. Si tratta di figure professionali caratterizzate da una conoscenza diretta dell'economia dell'innovazione e da un'esperienza pluriennale di alto livello nella valutazione delle proposte di business.

Inoltre, valorizzando la propria collocazione presso la DGPIPMI del MISE, la Segreteria fornisce ai futuri imprenditori informazione qualificata sulle agevolazioni apportate dallo Startup Act italiano, la policy nazionale a sostegno delle startup innovative<sup>14</sup>.

Infine, va evidenziato come la Segreteria offra ai beneficiari di visto un canale di supporto diretto ("help desk") per monitorare possibili difficoltà di carattere amministrativo emerse nel corso del processo migratorio e nelle prime fasi dell'attività imprenditoriale: qualora emergano esigenze specifiche, e nel rispetto delle reciproche attribuzioni, la Segreteria favorisce il coordinamento con le varie Amministrazioni (es. rappresentanze diplomatiche, Questure, Camere di Commercio) anche a seguito del rilascio dell'eventuale nulla osta al visto.

### 2.3 Una fotografia al 31 dicembre 2019

**Sin dai suoi primi passi il programma ISV è sottoposto a un monitoraggio strutturato, curato dalla stessa Segreteria.** Le sue principali risultanze sono rese pubbliche attraverso i rapporti trimestrali Italia Startup Visa<sup>15</sup>. L'ultima edizione del rapporto ad oggi pubblicata, la quattordicesima, avente come data di riferimento il 31 dicembre 2019, è consultabile a questo [link](#).

**I rapporti trimestrali forniscono un'ampia gamma di informazioni di tipo qualitativo e quantitativo sugli effetti del programma.** Uno dei loro punti distintivi è la pubblicazione in doppia lingua (italiano e inglese), grazie alla quale i rapporti, assumono anche una funzione promozionale verso il pubblico internazionale.

**Al 31 dicembre 2019, a più di cinque anni dall'avvio del programma, risultano pervenute 481 candidature,** come mostrato dalla figura successiva, che evidenzia il trend per trimestre ([Figura 1](#)). Di queste, 250 (il 51,9%) hanno avuto esito positivo, risultando nel rilascio di nulla osta per la concessione del visto startup.

---

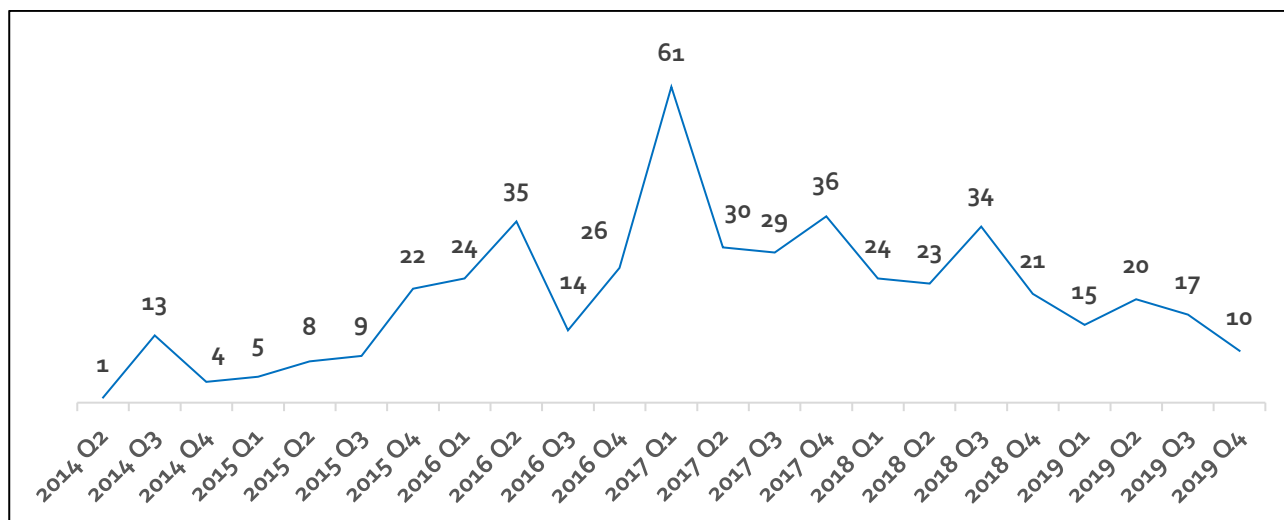
<sup>12</sup> <http://www.apsti.it/>

<sup>13</sup> <https://netval.it/>

<sup>14</sup> Per approfondimenti si rimanda alla [scheda di sintesi](#) della policy sulle startup innovative.

<sup>15</sup> L'archivio completo è disponibile a questo link (<https://www.mise.gov.it/index.php/it/impresa/competitivita-e-nuove-imprese/start-up-innovative/relazione-annuale-e-rapporti-periodici>).

**Figura 1 - Numero di candidature ISV ricevute per trimestre (2° trimestre 2014 – 4° trimestre 2019)**



Fonte: elaborazioni degli autori su database MISE

La distribuzione geografica per numero di richiedenti visto e per domande accettate è presentata nella **Tabella 1**. Il primo Paese di provenienza per numero di candidati al visto startup è la Russia, che tocca nel quarto trimestre 2019 quota 107 (quasi il 25% del totale). In seconda posizione si colloca la Cina, a quota 99 (21%).

Guardando ai destinatari di un nulla osta al visto, si osserva una netta prevalenza dei soggetti provenienti dalla Russia, con 73 candidature accettate, seguita da Cina (44), Stati Uniti (28) e Ucraina (21). I restanti beneficiari provengono da 29 diverse nazioni, localizzate in tutti i continenti.

**Tabella 1 - Numero di candidature totali e di candidature accettate Italia Startup Visa per Paese di provenienza**

| Paese di provenienza | Numero candidature | Candidature accettate |
|----------------------|--------------------|-----------------------|
| <b>Russia</b>        | <b>107</b>         | <b>73</b>             |
| <b>Cina</b>          | <b>99</b>          | <b>44</b>             |
| <b>Stati Uniti</b>   | <b>44</b>          | <b>28</b>             |
| <b>Pakistan</b>      | <b>44</b>          | <b>5</b>              |
| <b>Iran</b>          | <b>33</b>          | <b>12</b>             |
| <b>India</b>         | <b>27</b>          | <b>6</b>              |
| <b>Ucraina</b>       | <b>26</b>          | <b>21</b>             |
| <b>Egitto</b>        | <b>9</b>           | <b>3</b>              |
| <b>Brasile</b>       | <b>6</b>           | <b>5</b>              |
| <b>Turchia</b>       | <b>6</b>           | <b>4</b>              |

| Paese di provenienza                                                                                                                        | Numero candidature | Candidature accettate |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|-----------------------|
| <b>Indonesia</b>                                                                                                                            | <b>6</b>           | <b>3</b>              |
| <b>Giappone</b>                                                                                                                             | <b>5</b>           | <b>4</b>              |
| <b>Messico</b>                                                                                                                              | <b>5</b>           | <b>3</b>              |
| <b>Sudafrica</b>                                                                                                                            | <b>4</b>           | <b>3</b>              |
| <b>Argentina</b>                                                                                                                            | <b>4</b>           | <b>0</b>              |
| <b>Afghanistan</b>                                                                                                                          | <b>4</b>           | <b>3</b>              |
| <b>RD Congo</b>                                                                                                                             | <b>4</b>           | <b>0</b>              |
| <b>Bangladesh</b>                                                                                                                           | <b>3</b>           | <b>1</b>              |
| <b>Azerbaigian</b>                                                                                                                          | <b>3</b>           | <b>1</b>              |
| <b>Malesia</b>                                                                                                                              | <b>2</b>           | <b>2</b>              |
| <b>Nigeria</b>                                                                                                                              | <b>2</b>           | <b>1</b>              |
| <b>Australia</b>                                                                                                                            | <b>2</b>           | <b>0</b>              |
| <b>Moldavia</b>                                                                                                                             | <b>2</b>           | <b>0</b>              |
| <b>Yemen</b>                                                                                                                                | <b>2</b>           | <b>0</b>              |
| <b>Corea del Sud</b>                                                                                                                        | <b>2</b>           | <b>1</b>              |
| <b>Filippine</b>                                                                                                                            | <b>2</b>           | <b>0</b>              |
| <b>Serbia</b>                                                                                                                               | <b>1</b>           | <b>1</b>              |
| <b>Altri Paesi</b><br>(Armenia, Bielorussia, Canada, Israele, Libia, Marocco, Nepal, Nuova Zelanda, Taiwan, Tailandia)                      | <b>1</b>           | <b>0</b>              |
| <b>Altri Paesi</b><br>(Algeria, Bolivia, Colombia, Ecuador, Giordania, Hong Kong, Isole Comore, Kosovo, Libano, Siria, Somalia, Uzbekistan) | <b>1</b>           | <b>0</b>              |

Fonte: elaborazioni degli autori su database MISE

Il rapporto trimestrale prende in esame un ampio ventaglio di informazioni, riguardanti ad esempio i profili d'istruzione e professionali dei candidati al visto e la città italiana in cui intendono insediarsi. Restringendo l'analisi alle sole candidature accettate, riguardo al **livello di istruzione**, in particolar modo, appare opportuno segnalare come questa popolazione possa essere definita praticamente nella sua interezza **“personale altamente qualificato”**: il **92,1%** dei destinatari di nulla osta è in possesso infatti di un titolo universitario, in circa i due terzi dei casi di livello pari o superiore alla laurea magistrale italiana.

Nel contempo, i **candidati ISV scelgono come meta di destinazione le città italiane che “offrono di più”** o dal punto di vista della qualità della vita attesa, oppure dal punto di vista dei servizi offerti localmente agli imprenditori, quali servizi di incubazione, mentoring o poli di innovazione tecnologica (Tabella 2). Da rilevare come l'andamento delle localizzazioni dei destinatari di nulla osta sia in linea con il trend nazionale sulla distribuzione territoriale delle

startup innovative, che vede in testa Milano (2.076 startup ospitate all'inizio di gennaio 2020, 19% della popolazione nazionale) e, a lunga distanza, Roma (1.112, 10,2%). Modesto, invece, il numero di coloro che hanno scelto di localizzarsi nel Mezzogiorno.

**Tabella 2 - Provincia di destinazione dei beneficiari Italia Startup Visa**

| Provincia                                                                                                                         | #  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Milano                                                                                                                            | 71 |
| Roma                                                                                                                              | 34 |
| Treviso                                                                                                                           | 19 |
| Varese                                                                                                                            | 10 |
| Verona                                                                                                                            | 8  |
| Savona                                                                                                                            | 7  |
| Cuneo, Padova, Torino                                                                                                             | 6  |
| Brescia, Firenze, Grosseto                                                                                                        | 5  |
| Biella, Como, Trento, Trieste                                                                                                     | 4  |
| Bergamo, Perugia, Pordenone                                                                                                       | 3  |
| Bari, Fermo, Foggia, Imperia, Lucca, Modena,<br>Novara, Pescara, Salerno, Siena, Vicenza                                          | 2  |
| Ancona, Bologna, Bolzano, Campobasso, Catania, Cosenza,<br>Forlì-Cesena, Genova, Lecco, Massa-Carrara, Napoli, Rovigo,<br>Sassari | 1  |

Fonte: elaborazioni degli autori su database MISE

Infine, è opportuno segnalare che i rapporti trimestrali recano le denominazioni aziendali e, laddove già avviati, i siti web delle **oltre 40 startup innovative costituite nell'ambito del programma.**"

### 3. L'indagine del MISE sugli effetti del visto startup

#### 3.1 Un precedente: la survey del 2016

**Prima di analizzare i principali risultati dell'indagine svolta nell'estate del 2019, appare opportuno fare riferimento ad una survey precedente risalente ai primi anni di operatività del programma.**

**Lanciata il 21 aprile del 2016, la prima #ISVsurvey ambiva a instaurare una nuova forma di dialogo con i destinatari di nulla osta e a raccogliere le prime evidenze** sulle principali fasi successive al rilascio del nulla osta al visto, quali il ritiro del visto, l'ottenimento del permesso di soggiorno e, successivamente, l'avvio delle startup. Tali indicazioni sarebbero state utili per orientare i passi successivi del programma.

**Una differenza sostanziale con la rilevazione oggetto di questa ricerca è rappresentata dalla scala dell'indagine:** all'epoca solo 44 cittadini non UE avevano ricevuto il nulla osta da almeno due mesi. Inoltre, data la fase ancora embrionale in cui si trovava il programma, non sussisteva allora un interesse a ricostruire un quadro statistico esaustivo attingendo da fonti amministrative diverse.

Tuttavia, l'indagine aveva consentito all'amministrazione di raccogliere importanti indicazioni con una chiara rilevanza sul piano amministrativo, quali:

- la sostanziale assenza di criticità nella fase di ritiro del visto presso la sede consolare;
- la presenza di ritardi e oneri nella fase di rilascio del permesso di soggiorno;
- la sussistenza di barriere linguistiche e la carenza di informazioni in materia normativa quali principali ostacoli all'esercizio dell'attività imprenditoriale;
- la conoscenza ancora limitata della policy a supporto delle startup innovative.

**A fronte di tali criticità, nel corso degli anni sono state intraprese alcune azioni concrete, tra cui:**

- **il lancio, a settembre 2016, di una serie di seminari online specialistici rivolti ai beneficiari del programma** ([link](#)), con il coinvolgimento di esperti in materia di immigrazione e di diritto societario;
- **l'introduzione da parte del Ministero dell'Interno di una modalità più semplice e veloce di rilascio del permesso di soggiorno**, anche grazie al coinvolgimento della Segreteria del Comitato.

Una più estesa sintesi dei principali risultati emersi dall'indagine del 2016 è pubblicata nella [Relazione Annuale sullo Startup Act italiano](#) pubblicata dal MISE in quell'anno (par. 4.7, [pp. 163-165](#)).

#### 3.2 La survey del 2019

Dopo l'esperienza del 2016, essendosi nel frattempo il programma arricchito di nuove candidature, la DGPIIPMI ha ritenuto opportuno realizzare una seconda indagine qualitativa. Nei mesi estivi del 2019 si è così provveduto alla somministrazione di un questionario strutturato

(**Allegato A**) composto da due sezioni. La prima cerca di individuare le principali caratteristiche del percorso migratorio che ha accompagnato il detentore del visto, tra cui i vari passaggi che hanno caratterizzato il rilascio del permesso di soggiorno, il trasferimento e la residenza in Italia. La seconda sezione del questionario intende invece offrire uno "spaccato" dell'esperienza imprenditoriale dei fondatori di startup innovative, evidenziando le ragioni che hanno portato alla scelta di avviare l'azienda nel nostro Paese, le principali difficoltà incontrate, la presenza di rapporti con altri attori dell'ecosistema dell'innovazione, il grado di utilizzo degli incentivi pubblici, le principali fonti di finanziamento, etc.

La somministrazione del questionario ha avuto luogo via email, con una comunicazione diramata il 18 luglio 2019.

Per stimolare la più ampia partecipazione, a due settimane dall'avvio, è stata realizzata una campagna telefonica di sensibilizzazione, che ha condotto a una significativa impennata del tasso di risposta, fino alla chiusura dei termini il 31 agosto 2019, quando il livello di rappresentatività delle informazioni ottenute dai diversi gruppi di rispondenti è stato ritenuto soddisfacente.

Parallelamente al monitoraggio dei livelli di partecipazione, la Segreteria ha avviato un'interlocuzione tecnica con i Ministeri partner per ottenere un quadro completo e aggiornato delle informazioni di natura amministrativa sullo status migratorio (data di ritiro del visto e del permesso di soggiorno, tipologia, eventuali riunificazioni familiari etc.), tali da ovviare alle mancate risposte e ottenere una copertura "censuaria" della popolazione fondata su fonti ufficiali.

### 3.3 Livello di partecipazione alla survey e classificazione dei rispondenti

**Dei 232 cittadini stranieri eleggibili per il visto startup (al 30 giugno 2019), i rispondenti alla survey sono stati 111, per un tasso di partecipazione complessivo pari al 47,8%.**

Già dalle prime fasi dell'attività di disseminazione è emerso in modo evidente come la propensione a partecipare all'indagine risultasse sensibilmente diversa in relazione allo stato d'avanzamento del percorso migratorio e al perseguimento degli obiettivi ad esso sottesi<sup>16</sup>.

Infatti, come emerso dalle informazioni di tipo amministrativo raccolte con l'ausilio del Ministero dell'Interno e del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, la maggioranza dei beneficiari di nulla osta Italia Startup Visa che non ha partecipato all'indagine non si è mai trasferita stabilmente nel nostro Paese. Viceversa, coloro i quali risiedono stabilmente nel nostro Paese e hanno costituito la loro startup – o sono in procinto di farlo – hanno partecipato nella quasi totalità dei casi.

Adottando un approccio incentrato sull'obiettivo ultimo perseguito dal programma – l'attrazione di imprenditori innovativi nel nostro Paese **è possibile distinguere tre tipologie di rispondenti, in relazione al percorso effettivamente svolto:**

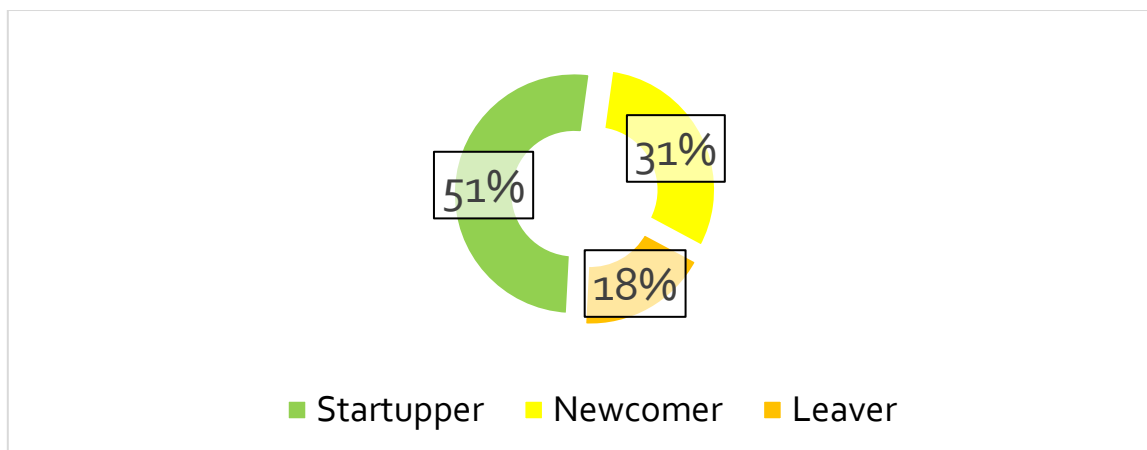
---

<sup>16</sup> Nell'Allegato B si è delineata una mappa concettuale del percorso migratorio volta a mettere in evidenza i diversi passaggi che accompagnano il cittadino non UE nel tentativo di realizzare una startup innovative in Italia. La mappa prende in considerazione vari percorsi: i due estremi riguardano, rispettivamente, i cittadini non UE che hanno rinunciato a ritirare il visto d'ingresso e quelli che, invece, si sono trasferiti in Italia e risultano attualmente soci di una startup innovativa.

- a. **"Startupper": 57 persone.** Con questo termine ci riferiamo ai cittadini non UE che sono riusciti a creare una startup innovativa. Per ragioni di semplificazione, in questa categoria sono ricompresi anche gli imprenditori che hanno avviato un'azienda attualmente non riconosciuta come startup innovativa, nonché coloro la cui azienda risulta oggi in liquidazione o cessata.
- b. **"Newcomer": 20 persone.** Questa categoria comprende principalmente i "nuovi arrivati" in Italia, ossia coloro che si apprestano a fondare una startup innovativa.
- c. **"Leaver": 30 persone.** Si tratta delle persone che hanno "abbandonato" il programma Italia Startup Visa, modificando l'iniziale proposito migratorio o imprenditoriale. Sono compresi sia coloro che hanno rinunciato a trasferirsi in Italia che coloro i quali, pur soggiornando ancora nel nostro Paese, hanno intrapreso un percorso diverso da quello imprenditoriale.

In sintesi, poco più della metà dei rispondenti (57 su 111)<sup>17</sup> ha dunque già costituito un'azienda in Italia, trovandosi a vari stadi di sviluppo dell'attività; un ulteriore 31% è in procinto di farlo mentre un 18% ha "abbandonato" il programma (**Figura 2**).

**Figura 2 – Distribuzione rispondenti all'indagine per esperienze di percorso**



Fonte: elaborazioni degli autori su indagine ISV, luglio-agosto 2019

Concentrandosi sulla dimensione imprenditoriale, la popolazione degli "startupper" si può ulteriormente suddividere in tre sottogruppi:

1. **"Startupper innovativi": 39 persone.** Sono i partecipanti al programma che hanno costituito una startup innovativa, attualmente in stato attivo e regolarmente iscritta (ora o in passato) alla sezione dedicata del Registro delle Imprese e, come tale, beneficiaria delle agevolazioni che compongono lo Startup Act italiano.

<sup>17</sup> Tra le suddette categorie non sono stati inclusi 4 detentori di nulla osta che si sono candidati per aggregazione, ossia che si sono aggregati ad una startup già precedentemente costituita.

2. **Ex startupper: 9 persone.** Questi rispondenti hanno avviato una startup innovativa in passato, ma ad oggi hanno interrotto l'attività. Alcuni sono tornati nel proprio Paese d'origine, altri sono rimasti in Italia con un permesso di soggiorno di altro tipo.
3. **Altri imprenditori: 9 persone.** Questi beneficiari del visto si sono trasferiti in Italia e vi esercitano attività imprenditoriale, ma la loro impresa non è riconosciuta come startup innovativa, né lo è mai stata in passato. Si noti che diverse di queste aziende presentano chiari elementi innovativi: la mancata attribuzione dello status di startup innovativa dipende in alcuni casi dalla forma societaria prescelta (es. la ditta individuale, mentre per le startup innovative è richiesta, come noto, la forma di società di capitali).

Venendo ai "newcomer", quasi tutti (16/20) risultano residenti in Italia con regolare permesso di soggiorno da meno di un anno e devono ancora costituire la propria startup innovativa.

Più variegato è il panorama dei "leaver". Possiamo per semplicità individuare tre principali categorie:

1. **"Rinuncia al visto": 14 persone.** Il cittadino straniero ha accantonato l'idea di trasferirsi in Italia poco dopo il rilascio del visto, rinunciando contestualmente al suo progetto d'impresa o scegliendo un altro Paese per la sua attività.
2. **"Abbandoni": 13 persone.** Il cittadino straniero si è trasferito in Italia e ha ottenuto un permesso di soggiorno, ma dopo qualche tempo (generalmente meno di un anno), ha rinunciato a costituire una startup nel nostro Paese.
3. **"Switchers": 3 persone.** Con questa formula si intendono coloro che hanno rinunciato a costituire la startup e che, coerentemente, hanno mutato il proprio permesso di soggiorno in uno di diversa tipologia. Si tratta di una fattispecie che, dai dati del Ministero dell'Interno, appare ancora più comune tra i non rispondenti.

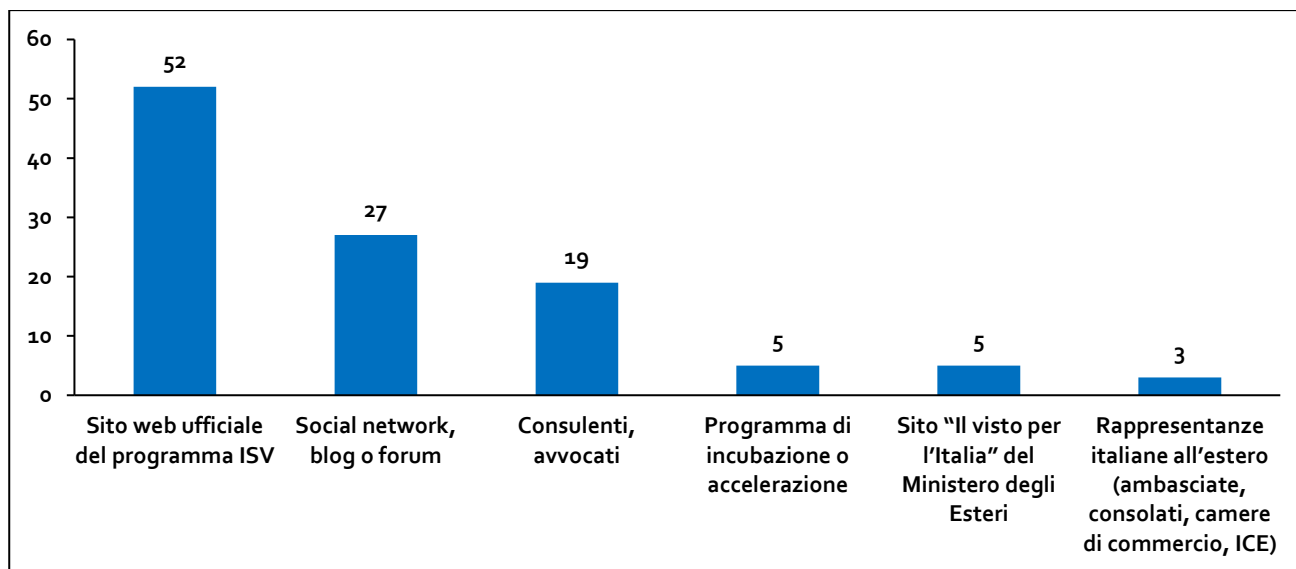
## 4. Focus sui principali risultati dell'indagine

### 4.1 Le valutazioni sull'esperienza migratoria

Come già evidenziato, l'indagine permette di individuare i diversi stadi d'avanzamento del percorso migratorio e imprenditoriale di un cittadino non UE che intenda realizzare una startup innovativa in Italia, distinguendo tra le **prime tappe, l'arrivo e soggiorno in Italia e l'esperienza imprenditoriale** vera e propria.

Nell'analizzare le prime tappe dell'esperienza nel nostro Paese emerge che più della metà dei rispondenti ha indicato che **quella online risulta essere la modalità di gran lunga prevalente nel reperire informazioni sul programma**<sup>18</sup>, e nell'accedere ai suoi principali materiali, tra cui le Linee Guida ISV e i rapporti periodici di monitoraggio. Il sito ufficiale del programma ricopre, in questo contesto, un ruolo preminente. Ad esso si aggiungono, in via secondaria, i canali online non istituzionali, quali social network, blog e forum, che veicolano le informazioni riportate nel sito web di ISV e fungono da collegamento indiretto con l'utente. Altre forme di mediazione quali le attività promozionali del network nazionale degli incubatori e degli acceleratori, o della rete di rappresentanza diplomatico consolare e commerciale italiana all'estero (ambasciate, consolati, camere di commercio, Agenzia ICE), hanno interessato un ridotto numero di intervistati (**Figura 3**).

**Figura 3 – Principali strumenti tramite cui i candidati hanno conosciuto il programma Italia Startup Visa (valori %; n. rispondenti = 111)**

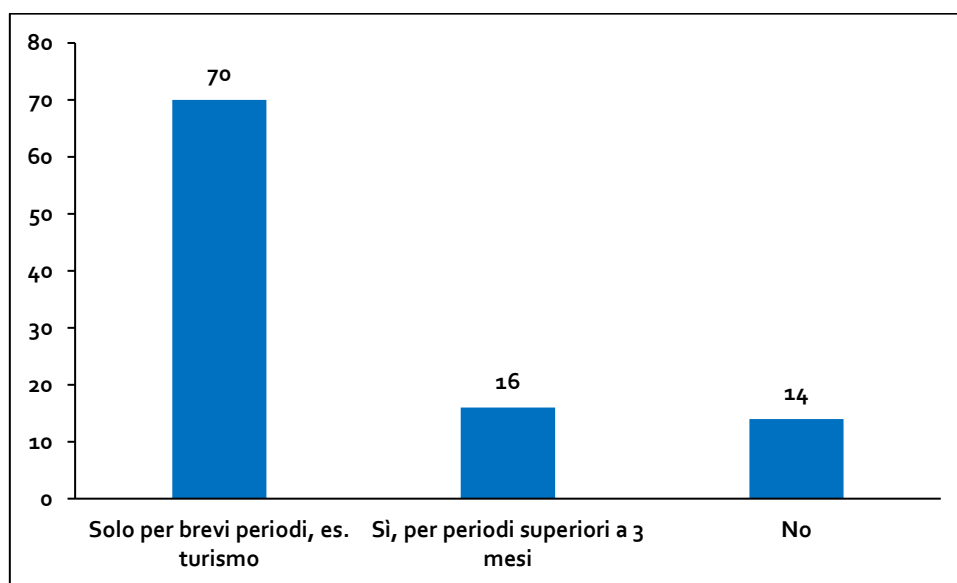


Fonte: elaborazioni degli autori su indagine ISV, luglio-agosto 2019

<sup>18</sup> <https://www.mise.gov.it/index.php/it/impresa/competitivita-e-nuove-imprese/start-up-innovative/Programma-italia-startup-visa>

Oltre 4 rispondenti su 5 sono stati in Italia almeno una volta prima di candidarsi al programma Italia Startup Visa. La netta prevalenza, all'interno di questo gruppo, dei soggiorni inferiori a tre mesi (Figura 4) potrebbe suggerire un contributo particolarmente importante del turismo nel suscitare nei cittadini stranieri un interesse a ripetere il loro soggiorno in futuro e trasformarlo in un progetto di lungo periodo. Tra gli stranieri che in passato hanno soggiornato in Italia per più di tre mesi, prevalgono invece i motivi di studio universitario: questo nucleo di talenti altamente qualificati meriterebbe una particolare attenzione.

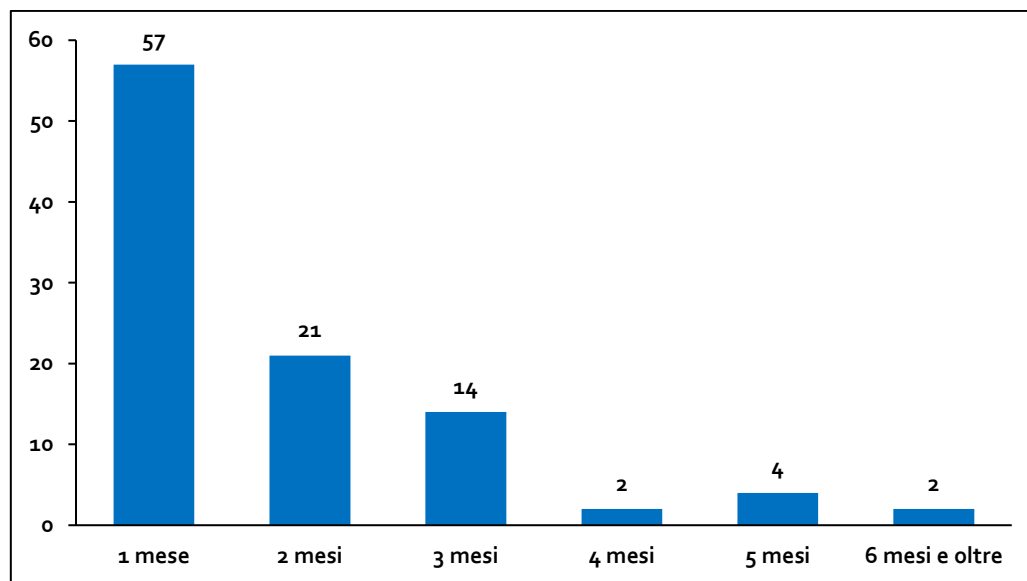
**Figura 4 – Precedenti soggiorni in Italia, prima di ISV (valori %; n. rispondenti = 111)**



*Fonte: elaborazioni degli autori su indagine ISV, luglio-agosto 2019*

Per il 57% dei partecipanti all'indagine il tempo trascorso tra il rilascio del nulla osta ISV e l'ingresso in Italia è risultato al massimo pari a 1 mese (Figura 5): ciò sembra evidenziare l'assenza di significative criticità tra l'appuntamento consolare e il rilascio del visto d'ingresso (solamente il 2% dichiara un tempo superiore a 6 mesi). Questo aspetto segnala un punto di forza dell'iter burocratico, in quanto tempi di attesa brevi per il rilascio del visto di ingresso in Italia vengono segnalati dagli utenti come fattori cruciali nell'esperienza migratoria dei futuri imprenditori.

**Figura 5 – Tempo trascorso tra il rilascio del nulla osta e l'ingresso in Italia** (valori %; n. rispondenti = 92)



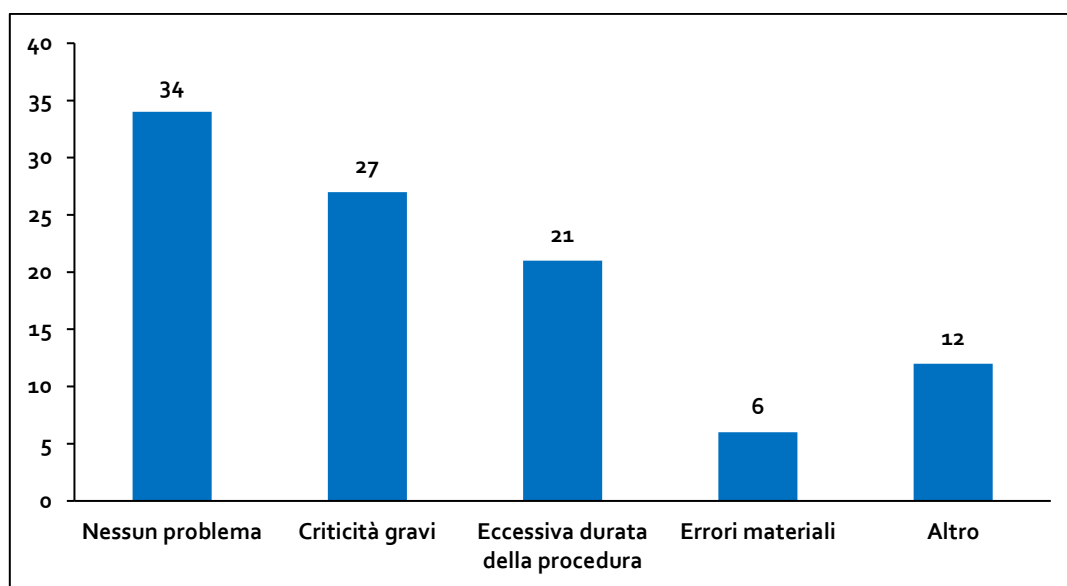
Fonte: elaborazioni degli autori su indagine ISV, luglio-agosto 2019

Diverso è il discorso per quanto attiene alla fase di **rilascio del permesso di soggiorno**, nel cui ambito si riscontrano **diverse criticità** per oltre la metà dei rispondenti. In questi casi spesso è la Segreteria del Comitato a fare da “facilitatore” tra le istituzioni e il detentore del visto, così da permettere una rapida risoluzione delle difficoltà.

Tra le principali criticità indicate durante la fase di rilascio del permesso di soggiorno si registrano quelle, segnalate come gravi, di **natura linguistica** nelle comunicazioni e di **ridotta conoscenza del programma ISV** rilevate in sede di richiesta del documento, fase che vede principalmente coinvolte le Questure. Rimarcando il ruolo rilevante ricoperto da quest’ultime nella fornitura di assistenza agli utenti finali, si registrano difficoltà soprattutto all’interno di quegli uffici che si trovano in posizioni decentrate o che sono di piccole dimensioni. Considerando il moderato numero di richieste di permesso di soggiorno che pervengono a questi uffici (**Tabella 2**), la probabilità di incontrare i sopra menzionati ostacoli risulta elevata.

**Da rilevare, altresì, che il 34% non segnala alcun problema in questa fase (Figura 6),** a supporto del fatto che le Questure più strutturate dimostrano una maggiore fluidità nella gestione del processo di rilascio del permesso di soggiorno per questa specifica categoria di cittadini stranieri.

**Figura 6 – Problematiche emerse durante il rilascio del permesso di soggiorno** (valori %; n. rispondenti = 111)



Fonte: elaborazioni degli autori su indagine ISV, luglio-agosto 2019

#### 4.2 Le valutazioni sull'esperienza imprenditoriale

La seconda parte del questionario si rivolge a un segmento più circoscritto tra i potenziali detentori del visto startup, vale a dire a **coloro che hanno costituito una startup innovativa in Italia** (si richiama a questo proposito la classificazione fornita nel [paragrafo 3.3](#)).

In primo luogo, emerge come la quasi totalità dei 57 "startupper" interpellati sia in possesso di un **titolo di studio universitario**, nella metà dei casi di **alto livello** (laurea magistrale, MBA o dottorato di ricerca).

Un altro dato di interesse da evidenziare è che, in linea con il trend nazionale, circa una startup su quattro ha scelto **Milano** come città sede della propria attività. Altre startup, al contrario, hanno deciso di localizzare il loro business presso aree geografiche economicamente periferiche rispetto al centro, **generando valore aggiunto al tessuto industriale locale**. Va poi sottolineato come la maggior parte delle startup in questione operi nel **settore digitale (es. applicativi software) e, in alcuni casi, delle tecnologie emergenti** (es. intelligenza artificiale, internet delle cose etc.), generando un valore annuo della produzione che per il 2018 si è attestato a poco più di 4 milioni di euro.

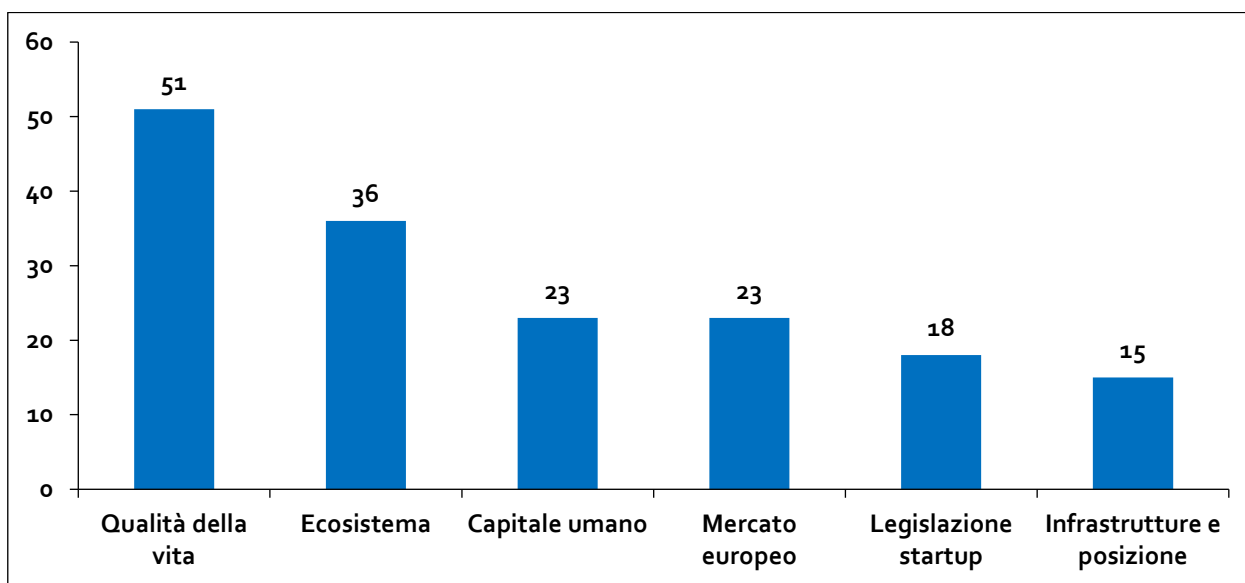
Analizzando le risposte fornite emerge inoltre che, per la maggioranza dei rispondenti, il **principale fattore di attrattività del nostro Paese è attribuibile alla qualità della vita** ([Figura 7](#)). In particolare, l'attitudine culturale aperta riscontrata nel nostro Paese, la ricchezza del patrimonio storico e artistico, ma anche una elevata sensibilità riguardo alle pari opportunità,

nonché l'accesso a un sistema educativo e sanitario di elevata qualità, sono citati come punto di forza dal 50% dei rispondenti<sup>19</sup>.

Molte risposte riguardano aspetti più strettamente attinenti alla dimensione imprenditoriale. **Oltre un terzo dei rispondenti menziona le elevate potenzialità dell'ecosistema che caratterizza le startup italiane: i servizi di incubazione, la presenza di altre aziende innovative e un sistema della ricerca di alto livello.** Inoltre, quasi un quarto dei rispondenti esprime una valutazione favorevole sulla **qualità del capitale umano** disponibile: chi ha collaboratori italiani li descrive come altamente qualificati e creativi. Soprattutto in alcune aree di business – ad esempio il turismo – l'Italia rappresenta un mercato di sbocco di primo piano: le opportunità in questo senso sono citate da un terzo dei rispondenti.

Anche gli aspetti regolamentari assumono un'importanza non trascurabile. **L'accesso al mercato unico europeo** e la possibilità di poter vendere i propri prodotti senza restrizioni nei 32 Paesi che vi appartengono sono citati come fattori competitivi dal 23% dei candidati (**Figura 7**).

**Figura 7 – Principali vantaggi nel fare business in Italia** (valori %; n. rispondenti = 43)



Fonte: elaborazioni degli autori su indagine ISV, luglio-agosto 2019

Sebbene il rapporto con l'amministrazione pubblica sia citato da molti come fattore di criticità, **parecchi rispondenti definiscono le procedure da affrontare "non insormontabili" e, comunque, più vantaggiose rispetto a quelle vigenti nel Paese d'origine.** Molti esprimono un parere complessivamente favorevole sul programma ISV, mentre lamentano un peggioramento sensibile delle procedure nelle fasi successive all'erogazione del visto. Appare opportuno

<sup>19</sup> Questa domanda era posta nel questionario in modo "aperto", lasciando cioè all'imprenditore massima libertà nell'esprimere le proprie valutazioni. Successivamente si è provveduto a classificare le varie risposte secondo gruppi omogenei e a quantificarle in termini di frequenze percentuali.

precisare che molte difficoltà segnalate dagli intervistati in merito agli oneri burocratici nell'avvio e nella gestione aziendali sono assimilabili a quelle spesso denunciate dagli startupper italiani.

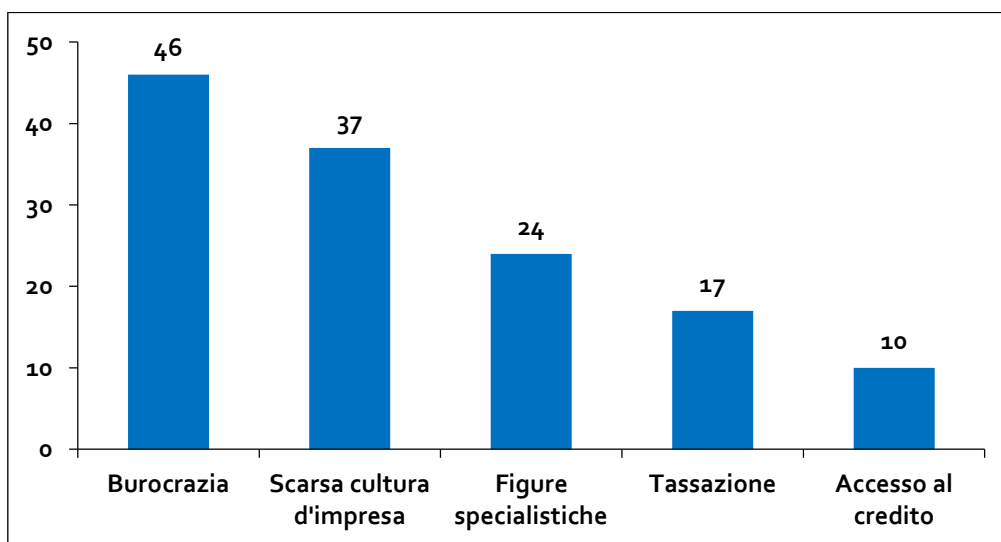
A questo proposito, l'indagine ha cercato di comprendere le principali difficoltà incontrate dagli startupper nel condurre un'attività imprenditoriale in Italia (**Figura 8**).

Un ordine di criticità riscontrato da una parte preponderante dai detentori del visto startup riguarda specificamente la procedura di avvio dell'impresa. Questa viene descritta da molti come eccessivamente lunga e onerosa.

Quasi altrettanto rilevanti risultano le difficoltà legate a una diversa cultura imprenditoriale (secondo il 37% dei rispondenti). Molti possessori del visto lamentano infatti di avere trovato problemi a *fare breccia* con le loro idee imprenditoriali e i loro prodotti; altri lamentano di aver riscontrato una mentalità conservatrice e poco orientata al rischio tra potenziali fornitori e clienti e una scarsa propensione all'uso dell'inglese nel mondo degli affari.

Tra i fondatori delle startup più consolidate, sono emerse preoccupazioni relativamente alle difficoltà di reperire figure professionali altamente specialistiche (così si esprime il 24% dei rispondenti). In linea con una tendenza spesso riscontrata nel dialogo con gli imprenditori italiani, si segnala in particolar modo la difficoltà a reperire sviluppatori informatici, in quanto i professionisti formati in Italia non di rado decidono di cogliere opportunità lavorative al di fuori dai confini nazionali. Infine, altre difficoltà sono collegate all'elevata tassazione e alle barriere nell'accesso al credito (**Figura 8**).

**Figura 8 – Principali difficoltà nel fare business in Italia (valori %; n. rispondenti = 45)**



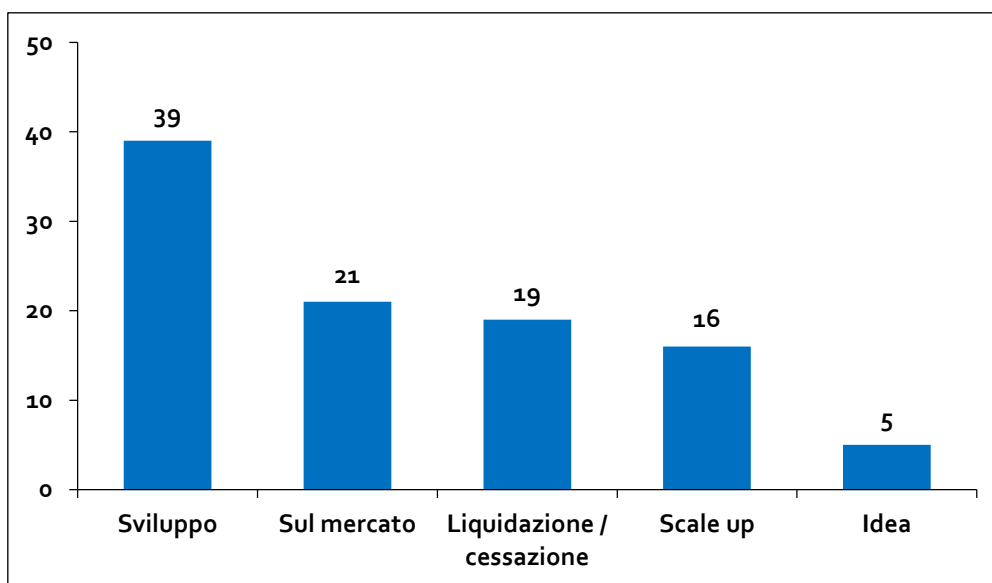
Fonte: elaborazioni degli autori su indagine ISV, luglio-agosto 2019

Le startup innovative scontano, inoltre, un elevato costo del lavoro e, specificamente quelle con team transnazionali, difficoltà nelle assunzioni di personale qualificato dai Paesi d'origine. Le

facilitazioni introdotte dal visto startup si applicano, infatti, ai soli imprenditori, e non esiste un programma nazionale equivalente dedicato ai lavoratori dipendenti non UE.

Analizzando più da vicino alcuni aspetti legati all'esperienza imprenditoriale, l'indagine permette di scattare una fotografia sull'attuale stadio di sviluppo delle startup: escludendo le imprese in liquidazione o cessate, **quasi il 40% degli intervistati dichiara che la propria impresa si colloca in una fase di sviluppo, il 21% opera già sul mercato, mentre il 16% si considera in una fase di scale-up** (Figura 9).

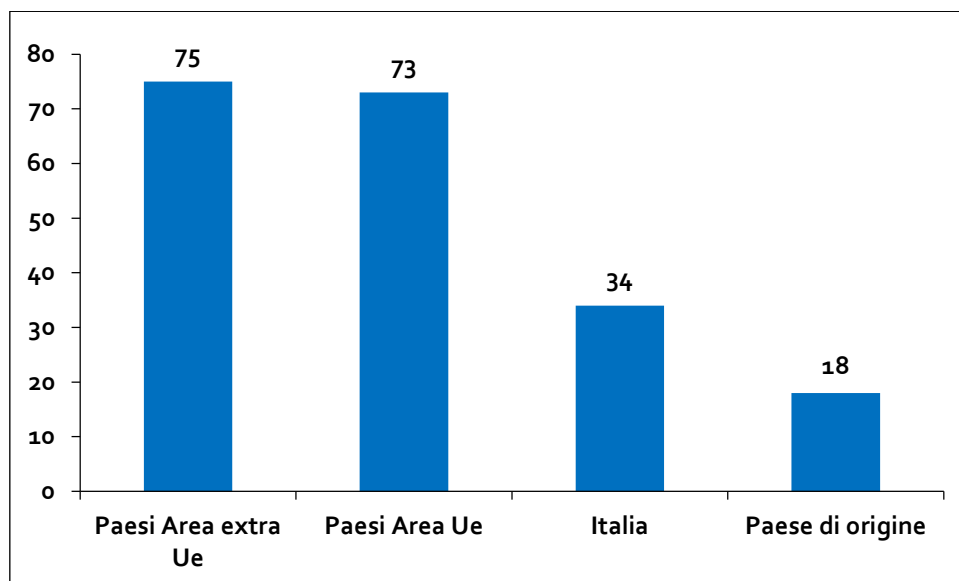
**Figura 9 – Stadio di sviluppo delle startup** (valori %; n. rispondenti = 57)



Fonte: elaborazioni degli autori su indagine ISV, luglio-agosto 2019

I principali mercati di destinazione dei prodotti e servizi offerti dalle startup in esame sono esteri, con un forte equilibrio tra Paesi UE e non UE (diversi, in quest'ultimo caso, da quello di origine); solamente il 34% segnala di avere l'Italia come mercato di riferimento, mentre il 18% esporta il proprio fatturato nel Paese di origine (Figura 10).

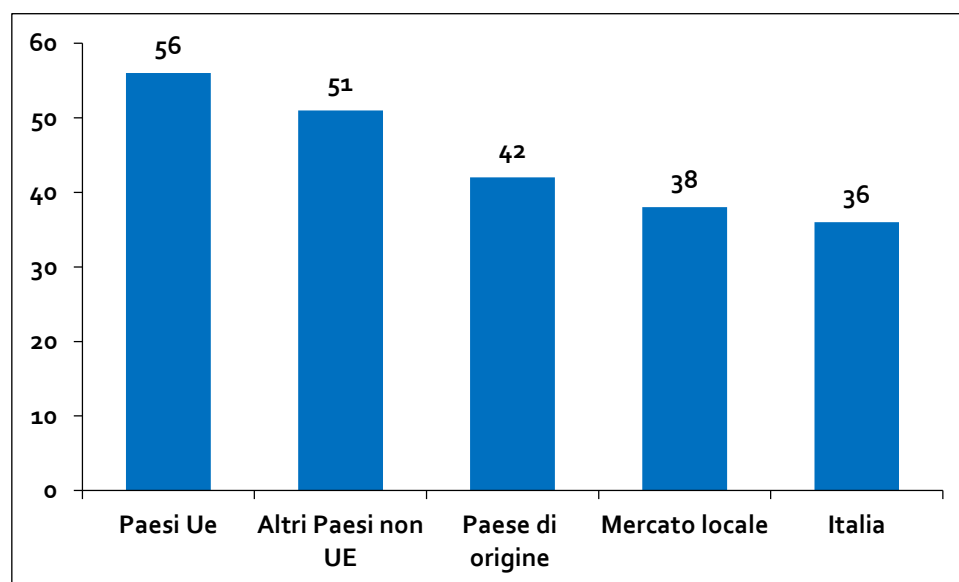
**Figura 10 – Principali mercati di destinazione** (valori %; n. rispondenti = 56)



Fonte: elaborazioni degli autori su indagine ISV, luglio-agosto 2019

Quanto alla provenienza dei fornitori, emerge che poco più del 50% dei rispondenti si rivolga a imprese dell'UE, mentre il 42% guarda al proprio Paese di origine per acquistare i prodotti e servizi. **Da rilevare inoltre che il 38% dei fornitori è localizzato nell'area territoriale in cui opera la startup, a conferma dell'impatto che queste imprese hanno sull'indotto locale (Figura 11).**

**Figura 11 – Provenienza geografica dei fornitori** (valori %; n. rispondenti = 55)

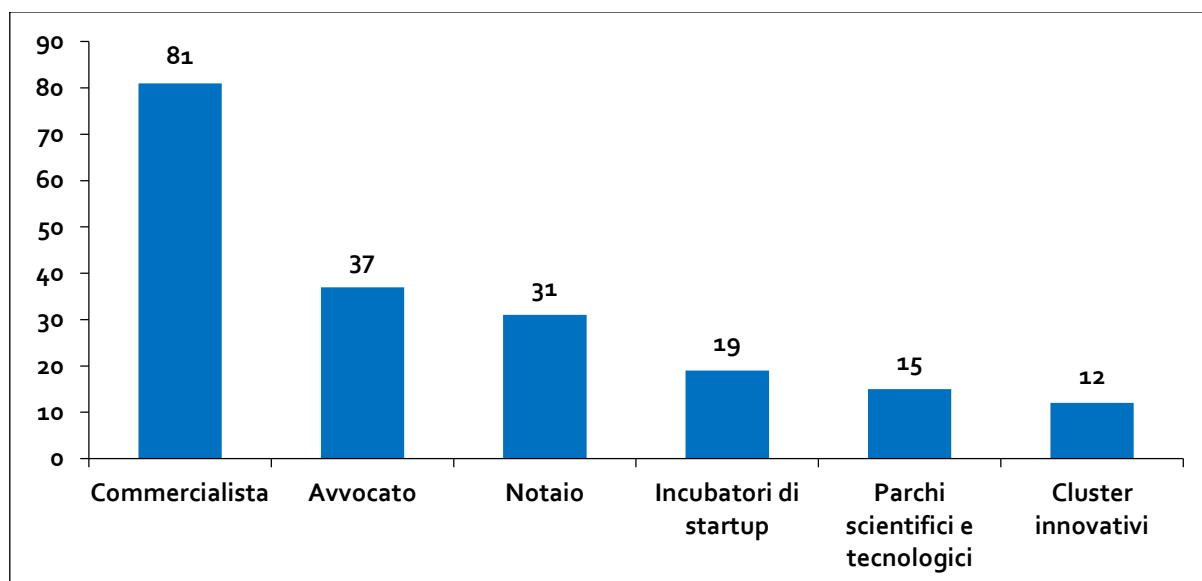


Fonte: elaborazioni degli autori su indagine ISV, luglio-agosto 2019

L'indagine cerca poi di esplorare la rete relazionale sviluppata dagli startupper.

**In particolar modo, l'81% degli imprenditori dichiara di avvalersi prevalentemente dei servizi offerti dal commercialista; seguono ad una relativa distanza il supporto di un avvocato (37%) e di un notaio (31%). Modesta, invece, risulta l'assistenza da parte dei principali attori dell'ecosistema dell'innovazione, tra cui gli incubatori di startup, i parchi scientifici e tecnologici, i cluster innovativi (Figura 12).**

**Figura 12 – Grado di utilizzo servizi professionali (valori %; n. rispondenti = 52)**



Fonte: elaborazioni degli autori su indagine Startup Visa, luglio-agosto 2019

Relativamente all'utilizzo degli incentivi pubblici, **una quota molto significativa di detentori del visto (43%) segnala di aver costituito la propria impresa online**, sfruttando la procedura gratuita e senza atto notarile introdotta a favore le startup innovative nel luglio 2016<sup>20</sup>.

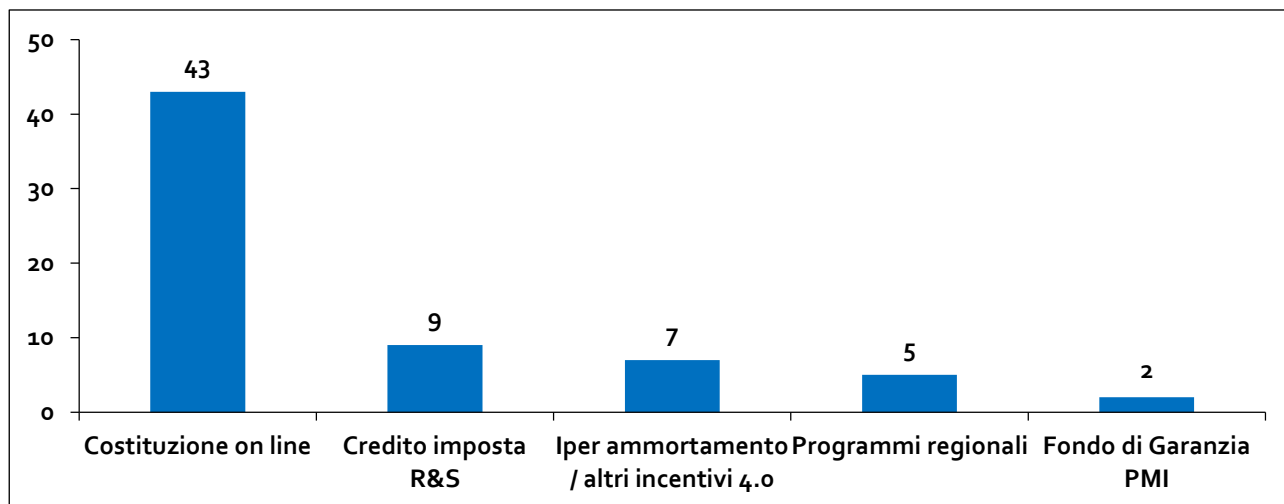
Nonostante l'ampio spettro di agevolazioni dedicate alle startup innovative<sup>21</sup>, alcune di esse, come per esempio Smart&Start Italia e gli incentivi fiscali per gli investitori nel capitale di rischio non sono state menzionate dai rispondenti. Moderato appare l'utilizzo di altri strumenti pubblici,

<sup>20</sup> Per maggiori informazioni si consulti la pagina informativa sulla costituzione online delle startup innovative realizzata da InfoCamere: <http://startup.infocamere.it/atst/guidaCostitutivo>

<sup>21</sup> Come evidenziato nel questionario, gli incentivi e strumenti pubblici di supporto alle imprese di cui l'imprenditore può usufruire comprendono: una procedura gratuita e digitale per la costituzione aziendale; l'esonero da alcune voci di costo in Camera di Commercio; disposizioni societarie ritagliate su misura (es. facilitazione ripianamento perdite); una maggiore flessibilità nell'utilizzo dei contratti a tempo determinato; incentivi fiscali nell'attribuzione di strumenti finanziari partecipativi; incentivi fiscali per gli investitori in capitale di rischio; l'accesso all'equity crowdfunding; l'accesso preferenziale al Fondo di Garanzia per le PMI; il programma di finanza agevolata Smart&Start Italia; programmi di finanziamento regionali; il sostegno all'internazionalizzazione dell'Agenzia ICE; procedure semplificate per la composizione delle crisi aziendali; credito d'imposta R&S; iper-ammortamento e altri incentivi riferibili al Piano Industria 4.0.

tra cui il credito d'imposta R&S, l'iper-ammortamento per l'acquisto di apparecchiature digitali, l'accesso preferenziale al Fondo di Garanzia per le PMI (**Figura 13**). Questa modesto impiego degli incentivi appare attribuibile, almeno parzialmente, a una scarsa conoscenza delle varie agevolazioni messe a disposizione.

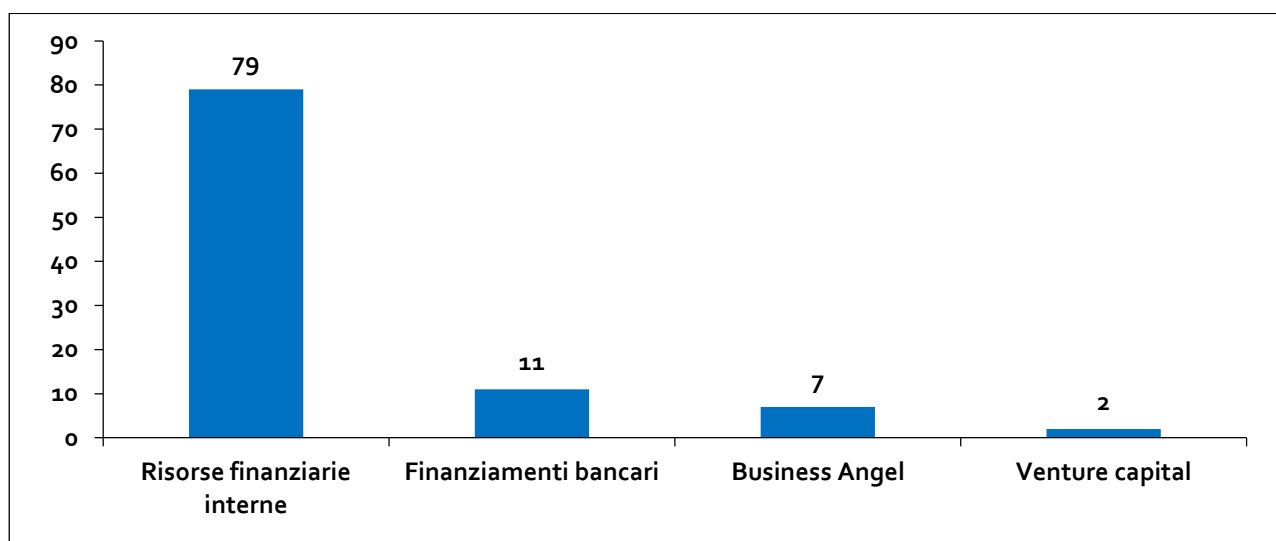
**Figura 13 – Grado di utilizzo incentivi pubblici (valori %; n. rispondenti = 56)**



Fonte: elaborazioni degli autori su indagine ISV, luglio-agosto 2019

Sul fronte finanziario, il 79% degli startupper stranieri dichiara di aver attinto dalle proprie disponibilità personali per l'avvio e lo sviluppo d'impresa. Le fonti di approvvigionamento esterne (finanziamenti bancari, business angel, venture capital) risultano al momento poco utilizzate (**Figura 14**).

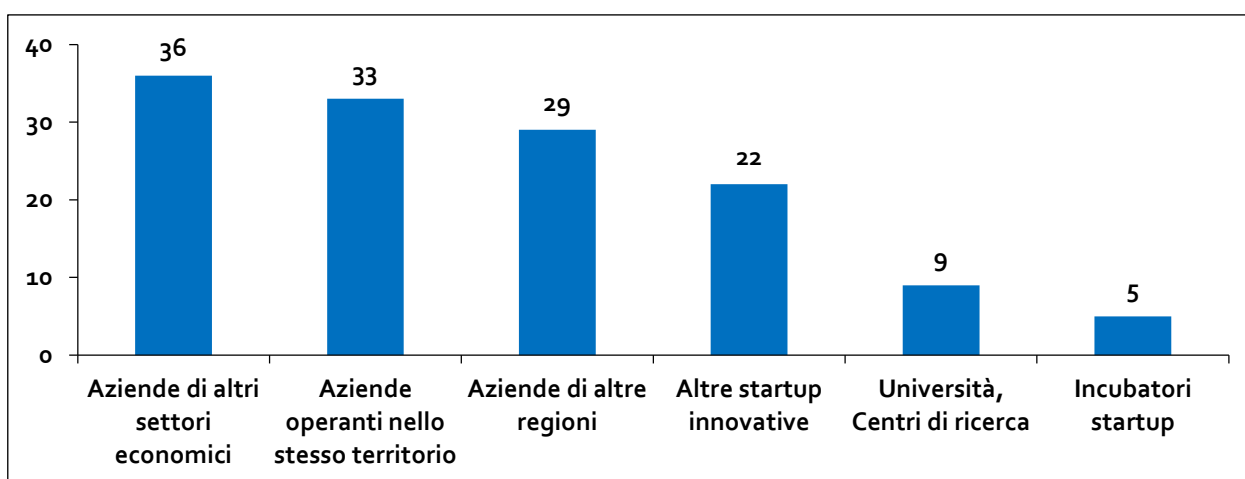
**Figura 14 – Principali fonti di finanziamento (valori %; n. rispondenti = 56)**



Fonte: elaborazioni degli autori su indagine ISV, luglio-agosto 2019

**Sostenuto appare invece il radicamento degli startupper esteri nei territori italiani di residenza, specie se si guarda alle collaborazioni stabilite con le imprese operanti in altri settori economici e nella stessa area territoriale. Più modeste invece le relazioni con le università, i centri di ricerca, i parchi scientifici e tecnologici (Figura 15).**

**Figura 15 – Grado di collaborazione con altri attori dell’ecosistema dell’innovazione (valori %; n. rispondenti = 55)**



Fonte: elaborazioni degli autori su indagine ISV, luglio-agosto 2019

**L’indagine permette, infine, di conoscere i motivi che hanno indotto alcuni imprenditori a cessare la propria attività.** Tra le principali cause, in gran parte comuni alla maggioranza degli imprenditori italiani, emergono gli eccessivi oneri burocratici e l’elevata tassazione, la volontà di continuare la propria attività all’estero, la mancanza di risorse finanziarie.

In sintesi, spinti principalmente dalla qualità della vita nel nostro Paese e dalle potenzialità offerte dall’ecosistema italiano dell’innovazione (finora peraltro poco sfruttate), **gli startupper esteri hanno espresso una valutazione nel complesso positiva sulla qualità del capitale umano disponibile in Italia, e segnalato di orientare le proprie vendite verso i mercati esteri. Inoltre, una discreta quota delle startup si colloca in una fase di avvio e di scale up, ed opera prevalentemente nel settore delle nuove tecnologie e delle tecnologie emergenti (es. Intelligenza Artificiale, IoT, App, Sistemi applicativi innovativi etc.)**

Nel contempo, sono emerse diverse problematiche, alcune non dissimili da quelle segnalate dagli imprenditori italiani, quali gli elevati oneri burocratici e fiscali e le ridotte possibilità di accesso al credito e al capitale, altre del tutto specifiche, quali il modesto grado di collaborazione con i principali attori dell’ecosistema dell’innovazione e una limitata conoscenza degli incentivi pubblici disponibili.

#### 4.3 Due casi di successo legati al programma ISV

A più di cinque anni dall'avvio del programma, Italia Startup Visa ha assistito lungo la sua storia ad alcuni casi di successo, a dimostrazione del buon funzionamento e dalle elevate potenzialità offerte da questa policy.

Imprenditori stranieri che non solo hanno scelto il nostro Paese quale meta d'investimento per la creazione del loro business ma che hanno poi portato a **compimento il loro progetto imprenditoriale in modo concreto e con risultati di notevole interesse**. Questi partecipanti, dopo aver completato l'iter di richiesta del visto d'ingresso ISV in Italia e aver fondato una startup innovativa, sono infatti riusciti ad **afferinarsi nel mercato locale e a registrare risultati molto positivi in termini di fatturato e di ritorno economico**.

Il primo esempio di progetto imprenditoriale di successo è quello di **Fueguia 1833**, una startup **costituita nel 2015 operante nel settore della cosmetica**. Il fondatore, **Julian Francisco Bedel**, imprenditore argentino originario della Patagonia, è venuto a conoscenza dell'esistenza del programma ISV dall'Ambasciata italiana in Argentina. Con l'obiettivo di creare un'azienda in Europa, Julian ha valutato attentamente le molteplici opzioni disponibili (Parigi, Londra, Madrid, Berlino), scegliendo infine **Milano** a seguito di un'attenta analisi di mercato.

Ad oggi la sua startup, che produce fragranze partendo da aromi naturali che derivano da piante tipiche della Patagonia, si compone di un **team di 14 membri** e ha registrato un **fatturato che oscilla tra 1,5-2 milioni di euro nel 2018**. L'innovatività dell'azienda deriva, oltre che dalle moderne tecniche di produzione, dal rapporto con fornitori che rispettano elevati standard in materia di sostenibilità e impatto ambientale, garantendo la tracciabilità di tutti gli ingredienti e la massima trasparenza nei confronti dei consumatori.

Dopo Milano, Julian ha deciso di aprire altre boutique a Mosca, New York, Stoccolma e Tokyo, confermando però il capoluogo lombardo come sede principale.

Il secondo caso è rappresentato da **Routes Software**, un'azienda **fondata nel 2015 a Lomazzo (Como)** da **Denis Bulichenko**, imprenditore e sviluppatore di software di **nazionalità russa**. Nel corso della sua carriera di imprenditore seriale, Denis ha accumulato una forte esperienza in diversi campi, quali la realtà aumentata, le tecnologie audio-video e lo sviluppo di prodotti nel settore ICT.

La sua startup si occupa prevalentemente della programmazione, sviluppo e gestione di mobile app funzionanti su diversi sistemi operativi, aventi per oggetto la promozione dell'offerta turistica nazionale. Il prodotto di punta è **Peakvisor**, un'applicazione per dispositivi mobile che fornisce un software di identificazione delle vette montane che utilizza un avanzato sistema di mappe 3D per attività outdoor e di orienteering in tutto il mondo.

L'idea ha riscosso notevole successo sul panorama digitale, tanto che PeakVisor è comparsa nella lista "App of the Day" curata da Apple. Inoltre si registrano più di 400.000 utenti attivi in tutto il mondo, numero che risulta essere in costante crescita, con una media di circa 40.000 utenti unici mensili. Tutto questo si è tradotto nel **2018 in un fatturato vicino ai 2 milioni di euro**.

Bulichenko ha dichiarato di aver scelto l'Italia quale meta del suo business per la posizione molto centrale all'interno dell'UE, che garantisce un accesso agevolato a mercati potenzialmente redditizi come Francia, Germania, Svizzera, Austria e Slovenia. La sua preferenza è stata inoltre determinata dall'elevata qualità della vita offerta dal nostro Paese. Il suo team si avvale di una rete di sviluppatori esterni, sia locali che esteri.

## 5. Conclusioni e principali indicazioni di policy

In un contesto mondiale sempre più competitivo, allargato e interconnesso, attrarre imprenditori stranieri in Italia rappresenta un fattore importante per la crescita. A riguardo, il presente lavoro ha cercato di evidenziare come, pur operando in un contesto altamente specifico, un programma ambizioso e improntato alla concretezza come ISV possa contribuire a raggiungere tale obiettivo.

ISV è stato capace di generare un interesse diffuso, come testimoniato dall'elevato numero delle candidature registrate (481 ad oggi) e dei Paesi di provenienza delle stesse (49), evidenziando il forte potenziale attrattivo del nostro Paese.

Come emerso dall'indagine, molti dei destinatari del visto intendono trasformare il proprio soggiorno in un progetto permanente di lungo periodo, attratti dalle prospettive del mercato italiano, dagli elevati standard di qualità della vita, da un ecosistema dell'innovazione favorevole e da un livello elevato di capitale umano.

Allo stesso tempo, l'indagine ha portato alla luce anche criticità e spunti di **utili per formulare indicazioni di policy**. Tali raccomandazioni, si pongono l'obiettivo di sfruttare pienamente il potenziale del programma ISV.

### 1. REALIZZARE UNA STRATEGIA DI COMUNICAZIONE AMPIA E STRUTTURATA PER ATTRARRE TALENTI IN ITALIA

Un primo elemento di criticità è stato riscontrato nella difficoltà di **raggiungere l'intera platea dei potenziali interessati al visto startup**. Sebbene, come già evidenziato, il programma eserciti una forte attrattiva su chi ne viene a conoscenza, la sua diffusione appare ancora limitata. Ciò appare riconducibile al fatto che, **allo stato attuale, Italia Startup Visa non dispone di risorse per una strategia di comunicazione ad ampio raggio**.

Il **sito web del programma** rappresenta ad oggi la **principale fonte d'informazione** tra quelle che hanno consentito ai partecipanti di venire a conoscenza delle opportunità offerte dal visto startup. Se pur regolarmente rilanciati dai canali istituzionali del MISE, i rapporti trimestrali di monitoraggio possono assolvere solo parzialmente a una funzione promozionale.

Le iniziative realizzate da alcune sedi della rete diplomatico-consolare italiana e dell'Agenzia ICE hanno colmato solo in parte tale lacuna. Ad esempio, diverse aree prossime all'Italia sul piano geografico e storico, come il Nord Africa, il Medioriente o dei Balcani occidentali, risultano ancora oggi ampiamente sottorappresentate.

Di fronte a tale situazione, potrebbe essere decisivo definire **una strategia di comunicazione strutturata**, garantendo così una più ampia **esposizione verso i mezzi di informazione e divulgazione, con particolare riferimento a quelli digitali e esteri**. La "blogosfera" internazionale, seppur in maniera sporadica, ha già sortito qualche effetto, come testimoniato soprattutto da numerosi candidati di lingua russa.

Per raggiungere tale obiettivo, si potrebbero adottare azioni volte a:



**Rafforzare la mobilitazione degli attori istituzionali italiani nella promozione del programma ISV all'estero.** Ciò attraverso il coinvolgimento del Sistema Italia nel mondo

(reti diplomatiche e consolari, Agenzia ICE, Camere di Commercio, Istituti di Cultura italiani all'estero) e, a cascata, del relativo network relazionale connesso ai suddetti attori.

-  **Produrre materiali di comunicazione strutturati e mirati.** Questi dovrebbero: comunicare efficacemente le agevolazioni spettanti ai beneficiari del programma durante il percorso migratorio e imprenditoriale; essere distribuiti ai soggetti potenzialmente interessati; essere redatti non solo in lingua inglese ma anche nelle lingue dei principali Paesi target, per raggiungere meglio la stampa locale e gli opinion maker.
-  **Condurre un'attività di sensibilizzazione diretta ai mercati emergenti attraverso azioni di showcase.** A tal proposito, mettendo in evidenza e diffondendo la conoscenza di progetti di startup straniere già avviati e consolidati, si potrebbero attrarre soggetti di Paesi sinora sottorappresentati e interessati ad accedere tanto al mercato europeo quanto ai settori trainanti dell'economia italiana.
-  **Rilanciare il programma Italia Startup Hub (ISH)<sup>22</sup>** presso i cittadini stranieri già detentori di permesso di soggiorno. Sin dal 2015, ISH applica alla conversione dei permessi di soggiorno una procedura del tutto simile – in quanto semplificata, accelerata e digitale – a quella prevista dal programma ISV. Considerando l'ampiezza della platea di riferimento sarebbe auspicabile potenziare la promozione del programma ISH, così da coinvolgere un numero sempre più consistente di studenti e i ricercatori non UE che, dopo il conseguimento del titolo accademico, potrebbero estendere il loro soggiorno in Italia per avviare una startup innovativa.

## 2. MIGLIORARE I SERVIZI DI ACCOMPAGNAMENTO STRUTTURALI E AUMENTARE IL COINVOLGIMENTO DEGLI ATTORI DELL'ECOSISTEMA DELL'INNOVAZIONE

Un secondo elemento di criticità evidenziato dall'indagine riguarda le **difficoltà incontrate dai nuovi arrivati nell'orientamento all'interno del mondo dell'impresa in Italia**. Sapersi muovere nell'ambito imprenditoriale italiano presenta vari profili di complessità, attribuibili sia ad aspetti riguardanti il quadro normativo – come in ambito fiscale e di diritto societario – che quello culturale. Gli oneri burocratici risultano essere uno degli elementi di maggiore difficoltà nel fare business in Italia e, a tal proposito, la maggior parte dei detentori di visto ISV dichiara di affidarsi ai commercialisti per semplificare la gestione delle procedure amministrative.

In questo senso, la Segreteria del Comitato Italia Startup Visa offre servizi di orientamento generici, in particolar modo relativamente agli aspetti che riguardano direttamente la policy per le startup innovative. Nel 2016, essa si è ad esempio fatta promotrice di un ciclo di webinar ([link](#)) in cui attori dell'ecosistema e professionisti qualificati hanno offerto la propria consulenza in merito ad aspetti percepiti come particolarmente critici per i detentori di visto startup, come i programmi di finanziamento, la normativa a livello fiscale e le possibilità di collaborazione all'interno dell'ecosistema startup.

---

<sup>22</sup> Portale ufficiale: <http://italiastartupvisa.mise.gov.it/#ISHhome>

È infatti ipotizzabile che le suddette problematiche possano essere più facilmente risolte **promuovendo un più elevato livello di integrazione e scambio di informazioni dei partecipanti al programma con l'ecosistema che li circonda**. Questo consentirebbe di ridurre l'asimmetria informativa tra gli esperti di settore, i quali dispongono di informazioni specifiche, e i potenziali partecipanti, non appropriatamente informati sulle procedure burocratico-amministrative.

Azioni specifiche dovrebbero essere quindi realizzate per:

-  **Promuovere una maggiore interconnessione tra l'ecosistema nazionale dell'innovazione e la comunità degli startupper stranieri.** In particolare, aumentando il coinvolgimento delle organizzazioni che ricoprono un ruolo da intermediarie nell'ecosistema nazionale: incubatori universitari e acceleratori privati, uffici di trasferimento tecnologico, parchi scientifici e tecnologici, punti di innovazione digitale, competence center, i quali potrebbero operare sia nella direzione di coinvolgere giovani di talento stranieri e quindi attrarli in Italia sia nella direzione di accompagnare tali soggetti, attraverso servizi dedicati, nella fase di creazione e sviluppo delle attività.
-  **Potenziare la trasmissione di informazioni tra amministrazioni e istituzioni pubbliche coinvolte nel programma e i detentori del visto startup.** L'indagine ha fatto emergere come i partecipanti al programma percepiscano il ruolo degli operatori di Questure, Camere di Commercio, Agenzia delle Entrate e altri attori pubblici come un fattore decisivo per la buona riuscita del percorso migratorio e imprenditoriale. Tutto questo indica la necessità di rafforzare tali relazioni, incrementando la qualità dei servizi offerti. Questo obiettivo dovrebbe essere coltivato prestando particolare attenzione agli uffici di piccola dimensione o situati in una posizione periferica, per i quali l'assenza di economie di scala rende più probabile la presenza di barriere linguistiche o di altro tipo.
-  **Favorire la cooperazione tra startup e, in particolare, facilitare l'incontro tra i "nuovi arrivati" e gli imprenditori stranieri già insediati in Italia da tempo.** Questi ultimi potrebbero fornire informazioni utili e altre forme di supporto, riducendo anche eventuali barriere linguistiche e culturali<sup>23</sup>.

### 3. FACILITARE L'ACCESSO AL VENTURE CAPITAL E AL CREDITO BANCARIO

Un terzo elemento è rappresentato dalle **difficoltà incontrate dagli imprenditori stranieri nel reperire sufficienti risorse economiche per affrontare gli investimenti connessi all'avvio e allo sviluppo delle startup**. In tal senso, il ricorso a risorse proprie rappresenta la fattispecie di gran lunga più frequente, vista la limitata disponibilità di fonti di approvvigionamento esterne, sia in termini di credito che di capitale di rischio.

Inoltre, si registra un potenziale inespresso anche nell'utilizzo dei vari strumenti pubblici rivolti alle startup e alle imprese innovative, quali ad esempio gli incentivi specificatamente dedicati alla

---

<sup>23</sup> Le oltre 600mila imprese dirette da stranieri (pari a poco più del 10% del totale delle imprese) rappresentano un'importante componente della struttura produttiva italiana. (fonte: Unioncamere 2019, [link](#))

nascita e sviluppo delle start up o anche il credito d'imposta per investimenti in R&S. Ciò appare attribuibile principalmente alla scarsa conoscenza di questi strumenti.

A fronte di ciò, sarebbe importante:

-  **Promuovere una maggiore interazione tra gli startupper esteri e gli attori nazionali, siano essi intermediari finanziari o corporate, che operano nel mercato nazionale del venture capital**, quali fondi di venture capital, business angel, piattaforme di equity crowdfunding, incubatori/acceleratori e grandi aziende. Lo scambio reciproco di informazione qualificata, quale profili aziendali e contatti, attraverso un portale unico online potrebbe costituire un primo passo in questa direzione. La vetrina delle startup e delle PMI innovative italiane curata dal sistema camerale e alimentata dalle stesse imprese rappresenta un valido punto di partenza in tal senso, da ampliare con l'aggiunta di nuove categorie di attori.
-  **Favorire una più capillare diffusione dell'informazione sugli strumenti di finanza pubblica, diretti e indiretti, dedicati alle aziende innovative**, siano essi specificamente rivolti alle startup (es. Smart&Start Italia, incentivi fiscali agli investimenti in capitale di rischio) e non (es. credito d'imposta per investimenti in R&S). Ciò potrebbe essere realizzato attraverso campagne informative, tanto a livello nazionale, con il supporto del MISE e delle altre amministrazioni coinvolte nel programma, quanto a livello locale, coinvolgendo le Regioni italiane. Quest'ultime, a loro volta, potrebbero aggiungere nell'offerta informativa i propri strumenti di supporto all'imprenditoria innovativa.
-  **Creare sinergie tra gli strumenti pubblici di attrazione di capitali (visto per investitori, regime forfettario per neo-residenti ad alta capacità contributiva) e di attrazione di talenti esteri (visto startup, carta blu UE per lavoratori qualificati)**, che potrebbero essere oggetto di una promozione congiunta diffondendo la conoscenza del "pacchetto attrazione" attraverso azioni mirate nella stessa area geografica o verso talune tipologie di intermediari, abbinati nella loro applicazione pratica (il visto per investitori può essere utilizzato per finanziare imprese fondate in Italia da startupper esteri). Si potrebbe anche trarre mutuo beneficio nelle relazioni bilaterali tra l'Italia e i Paesi terzi (taluni strumenti potrebbero aprire la strada verso alcuni mercati, altri potrebbero inserirsi successivamente). Non da ultimo, sarebbe utile esplorare le potenziali sinergie tra il visto startup e i programmi di cooperazione scientifica bilaterali coordinati dal MAECI.

La presente indagine ha cercato di **mettere in evidenza le enormi potenzialità racchiuse nel programma ISV, sia nel rendere più attraente l'Italia per le startup globali, sia nell'accrescere il carattere innovativo e la competitività del nostro tessuto imprenditoriale**. Le valutazioni fornite dai rispondenti, la platea delle oltre 40 startup innovative create da detentori di visto startup e, in particolare, i due casi di successo presentati, dimostrano come gli imprenditori stranieri che scelgono il nostro Paese quale meta d'investimento per il loro business siano in grado di portare a compimento i loro progetti con successo, registrando risultati economici di assoluto rilievo, integrandosi nel mercato locale e generando ritorni di rilievo per la loro impresa e per la collettività.

**ISV potrebbe costituire una leva importante per attirare un numero ancora più elevato di imprenditori non UE a fare business nel nostro Paese, dando un nuovo impulso all'ecosistema nazionale dell'innovazione.** Imprenditori che decidendo di costituire una startup innovativa nel nostro Paese, oltre a trasferire capitali all'interno dei confini nazionali, si integrano nella rete commerciale con i vari soggetti operanti nella stessa area territoriale, allargandone gli orizzonti e generando effetti positivi sull'occupazione e sul dinamismo delle filiere locali.

Come evidenziato dall'analisi dei risultati, c'è ancora molto lavoro da fare per rendere l'Italia un Paese a misura di startup. Nonostante l'apporto positivo del programma, i beneficiari risentono delle stesse criticità che pesano sulla competitività delle giovani imprese innovative fondate dai nostri connazionali, cui si aggiungono alcuni fattori di isolamento tipici dell'esperienza del "nuovo arrivato", che deve ancora prendere confidenza e costruire relazioni nel Paese che lo ha accolto.

**In relazione alle potenzialità di ISV è facile identificare i principali elementi che potrebbero innescare una dinamica positiva per l'intero Sistema Paese:** una maggiore consapevolezza sul programma, in Italia e all'estero, condurrebbe a un innalzamento della qualità dei progetti imprenditoriali presentati; le startup ad alto potenziale risulterebbero più interessanti per gli investitori – anche esteri – e più affidabili per il sistema creditizio; imprese ben finanziate genererebbero più occupazione e, come detto, darebbero linfa alle filiere che formano la spina dorsale dell'economia italiana.

Inoltre, la promozione dei casi di successo determinerebbe una crescita reputazionale a livello globale, avviando un vero e proprio **circolo virtuoso**.

In tale direzione, le evidenze e le riflessioni qui presentate possono rappresentare uno stimolo non solo per le istituzioni e le organizzazioni direttamente coinvolte nel programma, ma per tutti gli attori dell'ecosistema nazionale dell'innovazione.

## **Allegato A:**

# **Questionario indagine Italia Startup Visa**

## Allegato A: questionario dell'indagine Italia Startup Visa<sup>24</sup>

### 1. Introduzione

- Indirizzo email \*
- Nome e cognome \*
- Come sei venuto a conoscenza del programma Italia Startup Visa? (sono possibili più risposte) \*
  - Sito istituzionale del programma ([italiastartupvisa.mise.gov.it](http://italiastartupvisa.mise.gov.it))
  - Sito del Ministero degli Affari Esteri ([vistoperitalia.esteri.it](http://vistoperitalia.esteri.it))
  - Rappresentanze italiane all'estero (es. Ambasciata, consolato, camera di commercio)
  - Social network, blog o forum
  - Stampa online o cartacea
  - Consulente
  - Altro:
- Prima di fare domanda per il visto startup, eri mai stato residente in Italia? \*
  - No, non ero mai stato in Italia prima di fare domanda per ISV
  - No, sono stato in Italia in passato ma solo per brevi periodi (es. turismo)
  - Sì, avevo già risieduto in Italia per più di 3 mesi

### 2. Il tuo passato in Italia

- Avevo già risieduto in Italia per più di 3 mesi per: \*
  - Studio
  - Ricerca
  - Tirocinio o lavoro subordinato
  - Lavoro autonomo
  - Altro:

### 3. Il tuo visto

- A seguito del rilascio del nulla osta Italia Startup Visa, hai ritirato il tuo visto d'ingresso per lavoro autonomo? \*
  - Sì
  - No: ho rinunciato a trasferirmi in Italia
  - Non ancora

### 4. Rinuncia a ISV (a)

- Perché hai rinunciato a trasferirti in Italia? \*
  - Ho avuto difficoltà amministrative con il consolato/ambasciata

---

<sup>24</sup> Le domande contrassegnate con un asterisco (\*) erano obbligatorie.

- Ho deciso di avviare la mia startup in un altro Paese
- Ho abbandonato l'idea di avviare una startup
- Ragioni personali
- Altro:

**4. Rinuncia a ISV (b)**

- Che difficoltà hai avuto con il consolato/ambasciata? Specifica di seguito \*

**4. Rinuncia a ISV (c)**

- Perché hai deciso di avviare la tua startup in un altro Paese? Specifica di seguito

**4. Rinuncia a ISV (d)**

- Come mai hai abbandonato l'idea di avviare una startup? Specifica di seguito \*

**5. La tua attuale residenza – rinuncia a ISV (a)**

- Non sei più in Italia. In che Paese risiedi attualmente?
  - Nel mio Paese di origine
  - In un altro Paese europeo
  - In un altro Paese extra-europeo

**5. La tua attuale residenza – rinuncia a ISV (b)**

- In che Paese europeo? Specifica di seguito

**5. La tua attuale residenza – rinuncia a ISV (c)**

- In che Paese extra-europeo? Specifica di seguito

**6. Il tuo trasferimento in Italia (a)**

- Dopo quanto tempo dal rilascio del visto sei arrivato in Italia? \*
  - 1 mese
  - 2 mesi
  - 3 mesi
  - 4 mesi
  - 5 mesi
  - Più di 6 mesi

**6. Il tuo trasferimento in Italia (b)**

- Dopo quanti mesi dal rilascio del visto sei arrivato in Italia? Specifica di seguito \*

## **7. Trasferimento in Italia – famiglia e permesso (a)**

Hai fatto domanda di ricongiungimento familiare? (Sono possibili più risposte) \*

- Per il mio coniuge
- Per i miei figli a carico
- Per altri parenti a carico
- No
- Hai ottenuto il tuo permesso di soggiorno per l'Italia? \*
  - Sì, sono in possesso di permesso di soggiorno per lavoro autonomo startup
  - Sono in attesa di permesso di soggiorno per lavoro autonomo startup
  - Sono in attesa di permesso di soggiorno di altro tipo
  - No, mi è stato rifiutato il permesso di soggiorno per lavoro autonomo startup

## **7. Trasferimento in Italia – famiglia e permesso (b)**

- Non sei riuscito a ottenere il permesso di soggiorno. Che cosa è accaduto? Descrivici le difficoltà incontrate

## **7. Trasferimento in Italia – famiglia e permesso (c)**

- Di che tipo di permesso di soggiorno sei in attesa? \*

## **8. Trasferimento in Italia – fondazione della startup**

- Hai riscontrato problemi durante la fase di rilascio del permesso di soggiorno? Descrivici la tua esperienza \*
- In che città italiana ti sei stabilito? \*
- Hai fondato una startup innovativa in Italia? \*
  - Sì
  - Non ancora: sono in procinto di avviare una startup innovativa
  - Mi sono aggregato come socio lavoratore a una startup innovativa già esistente
  - No, ho rinunciato ad avviare una startup innovativa

## **9A. Trasferimento in Italia – startup ancora da costituire**

- Non sei ancora riuscito a costituire la tua startup in Italia, anche se intendi farlo a breve. Che genere di difficoltà hai incontrato? Qual è il tuo attuale stato di avanzamento? \*

## **9B. Trasferimento in Italia – rinuncia a costituire la startup (a)**

- Perché hai rinunciato a costituire una startup innovativa in Italia? \*
  - Ho avuto difficoltà di carattere burocratico (es. permesso di soggiorno)
  - La mia idea imprenditoriale si è rivelata irrealizzabile
  - Non ho trovato delle figure in grado di supportarmi
  - Ho costituito una startup in un diverso Paese europeo
  - Ho cambiato idea per ragioni personali (specificare)

- Altro:

**9B. Trasferimento in Italia – rinuncia a costituire la startup (b)**

- Per quali ragioni hai cambiato idea? Descrivi brevemente \*

**9B. Trasferimento in Italia – rinuncia a costituire la startup (c)**

- Sei ancora stabilmente in Italia? \*
  - Sì
  - No

**9B. Trasferimento in Italia – rinuncia a costituire la startup (d)**

- Non hai costituito una startup innovativa, ma sei comunque rimasto in Italia. Qual è il tuo status migratorio? \*
  - Permesso di soggiorno per lavoro autonomo
  - Permesso di soggiorno di altro tipo (es. per lavoro dipendente, studio)
  - Sono in attesa di permesso di soggiorno di altro tipo e ne sto aspettando il rilascio

**9B. Trasferimento in Italia – rinuncia a costituire la startup (e)**

- Che tipo di permesso di soggiorno? Specifica di seguito \*

**9C. Aggregazione a startup già esistente**

- Ti sei aggregato a una startup innovativa già esistente. Sei ancora parte della compagine sociale? \*
  - Sì, sono ancora socio lavoratore della startup
  - No, possiedo ancora quote ma non lavoro più per la startup
  - No, non possiedo più quote ma lavoro ancora per la stessa startup
  - No, non sono più coinvolto nell'attività imprenditoriale

**10A. Rinnovo del permesso di soggiorno (startup costituita)**

- Hai già rinnovato il tuo permesso di soggiorno? \*
  - Non ancora
  - Non ancora, ma ho già presentato una domanda di rinnovo (prima volta)
  - Sì, una volta
  - Sì, due volte o più
- Hai avuto problemi durante la fase di rinnovo del permesso di soggiorno? Descrivici la tua esperienza \*

**11A. La tua attuale residenza (startup costituita) (a)**

- Risiedi stabilmente in Italia al momento? \*

- Sì
- No, risiedo nel mio Paese d'origine
- No, mi sono trasferito in un altro Paese UE
- No, mi sono trasferito in un altro Paese non UE

**11A. La tua attuale residenza (startup costituita) (b)**

- In quale Paese UE ti sei trasferito?

**11A. La tua attuale residenza (startup costituita) (c)**

- In quale Paese non UE ti sei trasferito?

**12A. La tua permanenza in Italia (startup costituita) (a)**

- Per quanto tempo intendi rimanere in Italia?
  - A lungo: vorrei ottenere lo status di residente permanente
  - Per breve periodo
  - Intendo lasciare l'Italia a breve: non richiederò il rinnovo del permesso di soggiorno

**12A. La tua permanenza in Italia (startup costituita) (b)**

Per che periodo intendi rimanere in Italia? (Specifica di seguito) \*

**12A. La tua permanenza in Italia (startup costituita) (c)**

- Intendi lasciare l'Italia a breve. Quali sono le principali ragioni? Rinnovo del permesso di soggiorno: startup non ancora costituita

**10B. Rinnovo del permesso di soggiorno: startup non ancora costituita (a)**

- Hai già rinnovato il tuo permesso di soggiorno? (Ignora se non applicabile)
  - Non ancora
  - Non ancora, ma ho fatto domanda di rinnovo
  - Sì
- Hai avuto problemi durante la fase di rinnovo del permesso di soggiorno? Descrivici la tua esperienza (Ignora se non applicabile)

**11B. La tua attuale residenza (startup non ancora costituita) (a)**

- Sei ancora stabilmente in Italia? \*
  - Sì
  - No, vivo nel mio Paese d'origine
  - No, mi sono trasferito in un altro Paese UE
  - No, mi sono trasferito in un Paese non UE

**11B. La tua attuale residenza (startup non ancora costituita) (b)**

- In quale Paese UE ti sei trasferito?

**11B. La tua attuale residenza (startup non ancora costituita) (c)**

- In quale Paese non UE ti sei trasferito?

**12B. La tua permanenza in Italia (startup non ancora costituita) (a)**

- Per quanto tempo intendi rimanere in Italia? \*
  - A lungo: intendo ottenere lo status di residenza permanente
  - Per un breve periodo
  - Intendo lasciare l'Italia a breve: non rinnoverò il mio permesso di soggiorno

**12B. La tua permanenza in Italia (startup non ancora costituita) (b)**

- Intendi rimanere in Italia "solo per un breve periodo". Per favore specifica quanto a lungo di seguito. \*

**12C. La tua permanenza in Italia (startup non ancora costituita) (c)**

- Intendi lasciare il nostro Paese a breve. Quali sono le principali ragioni? \*

**13. La tua startup**

- Riferimenti azienda (specificare denominazione e codice fiscale) \*
- A quale stadio dello sviluppo è la tua startup? \*
  - Idea
  - Sviluppo
  - Sul mercato
  - Scale-up
  - Liquidazione/cessazione

**14. Cessazione d'attività**

La tua startup è in liquidazione o cessata. Cosa ti ha spinto a interrompere l'attività? (Sono possibili più risposte) \*

- Mancanza di clienti
- Mancanza di risorse finanziarie
- Inapplicabilità del business model
- Eccessiva tassazione e oneri burocratici
- Ho deciso di continuare la mia attività all'estero
- Altro:

## 15. Fare impresa in Italia

- Quali fattori hanno inciso sulla tua scelta di fare impresa in Italia? (Sono possibili più risposte) \*
  - Possibilità di accesso a un mercato (italiano/europeo) potenzialmente redditizio
  - Qualità della vita attesa
  - Presenza di strutture di supporto (università, incubatori, poli scientifici, parchi scientifici o acceleratori) che facilitano la crescita della startup
  - Supporto da parte di amici/conoscenti/business partner già presenti sul territorio
  - Legislazione favorevole per le startup innovative
  - Precedenti esperienze lavorative in Italia
  - Precedente esperienza di studio in Italia
  - Conoscenza della lingua/interesse per la cultura
  - Altro:
- Hai stabilito collaborazioni con altri attori dell'ecosistema italiano? (Sono possibili più risposte – la risposta non è obbligatoria)
  - No, non strettamente necessario
  - No, non abbiamo trovato partner affini
  - Aziende del territorio in cui è localizzata la mia startup
  - Aziende di altre regioni
  - Aziende che operano nel mio stesso settore
  - Aziende non dello stesso settore, ma parte della stessa value chain
  - Aziende di altri settori economici
  - Altre startup innovative
  - Piccole e medie imprese tradizionali
  - Grandi aziende
  - Università, centri di ricerca, parchi scientifici e tecnologici, uffici di trasferimento tecnologico
  - Incubatori e acceleratori di startup
  - Nessuno di questi, ma con attori non appartenenti all'ecosistema italiano
- Qual è la provenienza dei vostri fornitori (es. di software, componenti, materie prime etc.)? (Sono possibili più risposte)
  - Stessa città e provincia dov'è localizzata la mia startup
  - Stessa regione in cui è localizzata la mia startup
  - Italia
  - Unione europea
  - Mio Paese d'origine
  - Altri Paesi non membri dell'Unione europea
- Qual è il mercato di destinazione dei tuoi prodotti o servizi? (Sono possibili più risposte)
  - Stessa regione in cui è localizzata la mia startup
  - Altre regioni italiane (una o più)
  - Italia nel suo complesso
  - Unione europea

- Mio Paese d'origine
- Altri Paesi non membri dell'Unione europea
- Ti avvali dei servizi di professionisti qualificati? (Sono possibili più risposte)
  - Incubatore di startup
  - Co-working space
  - Mentori aziendali
  - Associazione di categoria
  - Commercialista
  - Avvocato
  - Notaio
  - Parchi scientifici
  - Acceleratori
  - Cluster innovativi
  - Altro:
- Hai beneficiato di finanziamenti bancari o investimenti? Se sì, da che tipo di figura? \*
  - Non ancora, ho contato principalmente sulle risorse finanziarie mie e del team
  - Corporate Venture Capital
  - Venture Capital
  - Business Angel o club deal
  - Finanziamento bancario
  - Campagna di crowdfunding
  - Bandi e altri programmi di finanziamento pubblico
  - Altro:
- Hai ricevuto dei premi o vinto dei bandi durante la tua permanenza in Italia? Hai ricevuto menzioni in articoli di stampa? Raccontaci la tua esperienza
- Di cosa avresti più bisogno per soddisfare gli obiettivi di crescita della tua azienda?
- Hai usufruito di specifici incentivi e strumenti pubblici di supporto alle imprese? (Sono possibili più risposte)

Consulta la nostra [scheda di sintesi](#) per maggiori informazioni \*

- Costituzione online
- Esonero da costi in camera di commercio
- Disposizione societarie particolari (es. facilitazione ripianamento perdite)
- Flessibilità nell'utilizzo dei contratti a tempo determinato
- Stock option e work for equity
- Incentivi per gli investitori
- Equity crowdfunding
- Accesso preferenziale al Fondo di Garanzia per le PMI
- Smart&Start Italia
- Programmi di finanziamento regionali
- Sostegno al commercio estero dell'Agenzia ICE
- Fail fast
- Credito d'imposta R&S

- Iper-ammortamento e altri incentivi Industria 4.0
  - Finanziamenti regionali
  - Nessuno dei precedenti
  - Altro:
- Quali sono le principali difficoltà da te riscontrate nel fare business in Italia? Dal tuo punto di vista, cosa servirebbe per rendere l'Italia "un Paese a misura di startup"? Raccontaci la tua esperienza e le tue idee
  - Quali sono i principali fattori positivi e i vantaggi competitivi che hai riscontrato nel fare impresa nel nostro Paese?

**Allegato B:**  
**Mappa concettuale del percorso  
migratorio dei partecipanti a ISV**

## Allegato B: Mappa concettuale del percorso migratorio dei partecipanti a ISV

