

RELAZIONE

Genesi degli Ecosistemi Tecnologici Globali e una Strategia per la Puglia

Analisi comparata dei modelli mondiali e proposta di una strategia per fare della Puglia un hub tecnologico globale

Bari, 11 luglio 2026

1. Premessa e finalità

PugliaTechs APS è una associazione di promozione sociale, Ente del Terzo Settore iscritto al RUNTS, che opera per la crescita dell'ecosistema tecnologico e imprenditoriale pugliese attraverso attività di aggregazione, formazione tra pari, internazionalizzazione e sviluppo di strumenti digitali di comunità. In coerenza con questa missione, l'Associazione promuove un confronto strutturato con le istituzioni regionali e nazionali sulle politiche capaci di trasformare la Puglia in un polo tecnologico di rilevanza globale.

Il presente documento nasce da una domanda precisa: come nascono, davvero, gli ecosistemi tecnologici di successo nel mondo? La retorica pubblica tende a spiegarne l'origine con singoli fattori (la grande università, l'incentivo fiscale, il fondo pubblico), ma la ricerca accademica e l'evidenza empirica raccontano una storia più articolata e, soprattutto, ricorrente. Individuare questi schemi ricorrenti consente di passare da politiche imitative e frammentarie a una strategia coerente, calibrata sugli asset reali del territorio.

L'obiettivo di questa relazione è duplice: primo, restituire in forma sintetica ma rigorosa i modelli teorici e i casi studio internazionali più rilevanti; secondo, proporre alle istituzioni una base analitica condivisa da cui costruire una strategia specifica per la Puglia. Il documento è concepito per essere pubblicato e discusso pubblicamente, come contributo aperto dell'Associazione al dibattito sullo sviluppo regionale.

2. Metodologia e fonti

L'analisi si articola in tre passaggi. In primo luogo si richiamano i principali quadri teorici sulla genesi degli ecosistemi imprenditoriali, dalla letteratura fondativa degli anni Novanta agli indici quantitativi più recenti. In secondo luogo si esaminano nove ecosistemi internazionali, scelti per diversità geografica, di modello e di stadio di maturità: la Silicon Valley come riferimento, New York, Londra, Singapore, Seul, Tel Aviv, Lisbona, l'Estonia con Tallinn, e il polo nordico di Stoccolma e Helsinki. Per ciascuno si isolano l'innescio originario, il ruolo dello Stato, l'accesso al capitale, la base di talento, la specializzazione e il fattore che ne ha realmente accelerato la crescita.

Dal confronto trasversale si estrae infine una matrice di pattern ricorrenti, che viene applicata alla situazione pugliese per identificare asset, divari e leve di intervento. Le informazioni quantitative citate provengono da fonti pubbliche (report di settore, letteratura accademica, agenzie di sviluppo e stampa specializzata) aggiornate alla metà del 2026 e vanno intese come ordini di grandezza a supporto dell'argomentazione, non come dati certificati.

3. Che cosa fa nascere un ecosistema tecnologico: i quadri teorici

3.1 Saxenian: reti, mobilità e circolazione dei cervelli

Lo studio fondativo resta «Regional Advantage» (1994) di AnnaLee Saxenian, che confronta la Silicon Valley con l'area di Route 128 a Boston. A parità di università e di investimenti pubblici, la Silicon Valley prevale grazie a reti decentralizzate e collaborative, a un'elevata mobilità del lavoro e a una cultura che favorisce lo scambio di conoscenza e la nascita di spin-off. Il vantaggio competitivo non è nelle singole imprese ma nel tessuto sociale che le connette. Nel successivo «The New Argonauts» (2006) Saxenian introduce il concetto di «circolazione dei cervelli»: le diaspore tecnologiche di India e Cina, dopo una fase iniziale di fuga, diventano ponti che riportano competenze, capitale e relazioni verso i territori d'origine. È un punto decisivo per le regioni che oggi soffrono l'emigrazione dei giovani qualificati.

3.2 Isenberg: i sei domini dell'ecosistema

Daniel Isenberg (Harvard Business Review, 2010) sostiene che ogni ecosistema è unico ma tutti si compongono di sei domini interdipendenti: politiche pubbliche, finanza, cultura, supporti e infrastrutture, capitale umano e mercati. La lezione operativa è che non esiste una singola leva risolutiva: intervenire su un solo dominio, isolato dagli altri, produce risultati modesti.

3.3 Feld: la comunità guidata dagli imprenditori

In «Startup Communities» (2012) Brad Feld formula la «Boulder Thesis»: un ecosistema prospera se è guidato dagli imprenditori stessi (non dalle istituzioni o dalle università, che ne sono alleati), se adotta un orizzonte di lungo periodo (almeno vent'anni), se è radicalmente inclusivo verso chiunque voglia partecipare, e se genera attività a coinvolgimento reale e continuativo, non semplici conferenze occasionali.

3.4 Startup Genome: la connettività come predittore

Le ricerche di Startup Genome quantificano ciò che le teorie descrivono. La connettività locale e globale è tra i più forti predittori di crescita: un incremento di un punto dell'indice di connettività locale si associa a una crescita del valore dell'ecosistema stimata attorno al 15%, e gli ecosistemi più connessi a livello globale crescono più rapidamente perché attingono a un tessuto mondiale di idee, talento e capitale. Altri fattori ricorrenti dei percorsi di scala-up sono i piani di stock option, la presenza di advisor esperti, la motivazione dei fondatori e l'orientamento fin dall'inizio a un mercato globale.

3.5 Endeavor: l'effetto moltiplicatore e le «mafie» di scale-up

L'analisi di Endeavor su oltre cinquanta mercati mette a fuoco l'«effetto moltiplicatore»: pochi fondatori di grande impatto (i «big bubbles») generano, reinvestendo capitale, tempo e relazioni, decine di nuove imprese. Bastano tre o quattro di questi protagonisti per innescare un ecosistema. Il fenomeno è visibile ovunque, dalla PayPal Mafia della Silicon Valley alle reti di ex dipendenti di Rappi in America Latina o di Peak in Turchia. La conseguenza strategica è netta: coltivare e trattenere pochi campioni locali vale più di mille interventi dispersi.

3.6 Porter e la Specializzazione Intelligente

A monte, la teoria dei cluster di Michael Porter spiega perché la concentrazione geografica di imprese collegate genera vantaggio competitivo. Su questa base l'Unione Europea ha costruito le strategie di Specializzazione Intelligente (S3), che invitano ogni regione a concentrare risorse sui domini in cui possiede un vantaggio distintivo, anziché inseguire ogni tecnologia di moda.

3.7 L'ipotesi dell'ancora e gli spillover delle multinazionali

Una linea di ricerca specifica, dall'ipotesi dell'ancora (anchor tenant) di Agrawal e Cockburn alla più recente letteratura sugli spillover delle multinazionali (Small Business Economics, 2025), mostra che le sussidiarie di grandi imprese e di scale-up estere, in particolare i loro centri di ricerca e sviluppo, possono agire da ancora di un ecosistema imprenditoriale. Il meccanismo non è la semplice creazione di posti di lavoro: la filiale estera forma capitale umano su standard globali, introduce pratiche manageriali e tecnologiche avanzate, genera domanda per fornitori locali e, soprattutto, produce nel tempo spin-off e nuovi fondatori che lasciano la casa madre per avviare imprese proprie. La ricerca identifica diversi canali di spillover (mobilità del lavoro, legami con fornitori, università e clienti, imitazione, acquisizioni) attraverso cui la presenza radicata di una multinazionale rafforza le fondamenta tecnologiche del territorio e la sua capacità di incubare nuove imprese. È l'altra faccia della circolazione dei cervelli descritta da Saxenian: qui è il talento globale a entrare nel territorio, invece del talento locale che vi ritorna.

4. Nove ecosistemi a confronto

4.1 Silicon Valley (riferimento)

Nasce dall'incontro fra ricerca universitaria (Stanford), domanda pubblica (difesa e programma spaziale), disponibilità di capitale di rischio e una cultura unica di mobilità e tolleranza al fallimento. Resta il termine di paragone, ma non è un modello replicabile per intero: è utile piuttosto come catalogo dei fattori che altrove si ritrovano in combinazioni diverse.

4.2 New York: dal capitale e dai settori esistenti

La «Silicon Alley» emerge negli anni Novanta non da un piano pubblico ma dalla convergenza di asset già presenti: capitale di Wall Street in cerca di nuove opportunità, industrie della pubblicità, dei media e dell'editoria in cerca di digitalizzazione, immobili resi economici dalla recessione e talento creativo abbondante. Gli investimenti di venture capital nell'area passano da circa 400 milioni di dollari nel 1996 a 2,6 miliardi nel 1999. La lezione: un ecosistema può nascere innestando il digitale sui settori di forza preesistenti di un territorio.

4.3 Londra: iniziativa pubblica e specializzazione fintech

Attorno al 2008-2010 il cluster di Old Street («Silicon Roundabout») viene sostenuto da una iniziativa pubblica («Tech City»), affiancata da agevolazioni fiscali per startup e investitori e da un regolatore favorevole. Londra si specializza nel fintech, dove la vicinanza alla City e un ambiente regolatorio aperto generano oltre duemila imprese e campioni come Monzo, Starling e Revolut. Fattori chiave: apertura internazionale del talento e un settore verticale ben identificato.

4.4 Singapore: lo Stato come architetto

Singapore è il caso più marcatamente guidato dallo Stato. L'Economic Development Board struttura incentivi, l'iniziativa BLOCK71 (nata dalla National University of Singapore) crea una densità fisica altissima di startup e acceleratori, e il Paese si posiziona come porta d'accesso al Sud-Est asiatico, raccogliendo oltre il 70% del venture capital dell'area. Recentemente la scommessa è sul deep tech. La lezione: lo Stato può essere architetto efficace se costruisce infrastrutture, densità e connessioni al mercato, senza sostituirsi all'impresa.

4.5 Seul: cluster pianificato e conglomerati

La Pangyo Techno Valley, avviata nel 2011, concentra oltre 1.800 imprese e genera una quota significativa del PIL provinciale. Il modello combina pianificazione pubblica (zone tecnologiche,

incentivi fiscali, sandbox regolatori per veicoli autonomi, droni, fintech, AI) e conglomerati (Samsung, Naver, Kakao, Nexon) che investono e acquisiscono startup, creando un ambiente ricco di uscite. Specializzazioni forti nel gaming, nell'AI e nel deep tech.

4.6 Tel Aviv: talento militare e capitale intelligente

Israele fonde due leve. La prima è un pipeline di talento straordinario, alimentato dalle unità tecnologiche militari (l'Unit 8200 ha generato fondatori di Check Point, CyberArk, Palo Alto Networks, Wiz). La seconda è il programma Yozma (1993): fondi pubblici che co-investono con venture capital esteri per creare da zero un'industria del capitale di rischio, poi progressivamente privatizzata. Non lo Stato che finanzia direttamente le startup, ma lo Stato che costruisce le condizioni perché il capitale privato arrivi e resti.

4.7 Lisbona: qualità della vita come leva di attrazione

Lisbona cresce puntando su attrazione di talento e capitale umano internazionale: l'arrivo del Web Summit nel 2016, visti dedicati a imprenditori e startup, costo della vita competitivo, qualità della vita elevata e un'ampia offerta di talento tecnico anglofono. È diventata una delle capitali mondiali del lavoro da remoto e dei nomadi digitali, con un valore delle startup cresciuto di oltre venti volte in otto anni. La lezione per i territori mediterranei: clima, costo e stile di vita, se accompagnati da politiche e da eventi, diventano fattori economici.

4.8 Estonia e Tallinn: Stato digitale e «mafia» di Skype

L'Estonia dimostra che la semplicità digitale è un vantaggio competitivo. Identità digitale per il 99% dei cittadini, servizi pubblici interamente online, firma elettronica con pieno valore legale e il programma e-Residency che consente a chiunque di aprire e gestire una società europea da remoto. Sul piano dei talenti, la vendita di Skype (2005) ha generato la «mafia estone» di fondatori e primi dipendenti che hanno reinvestito nel territorio, dando vita a unicorni come Wise, Bolt e Pipedrive. Risultato: il maggior numero di unicorni pro capite d'Europa.

4.9 Stoccolma e Helsinki: la fabbrica di unicorni

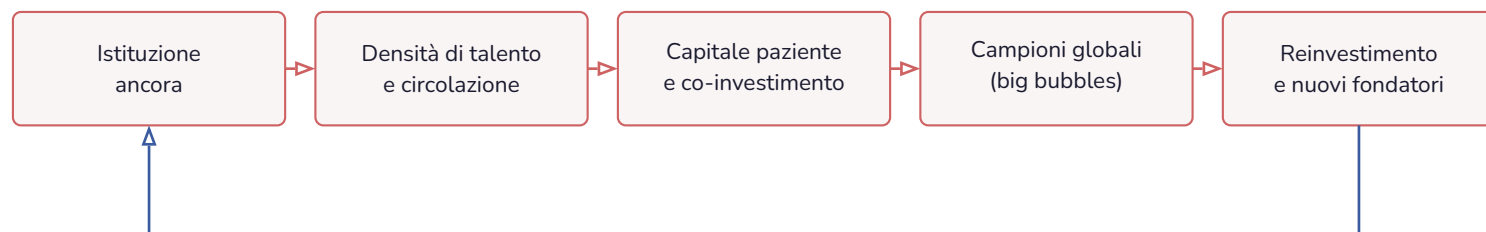
La Svezia, con circa dieci milioni di abitanti, ha prodotto oltre quaranta unicorni. Il meccanismo è il riciclo di talento e capitale: gli ex dipendenti di Spotify, Klarna e King fondano nuove imprese (dalla sola Klarna sono nate circa ottanta startup) e reinvestono come business angel. A questo si aggiungono ottima istruzione, alfabetizzazione tecnologica diffusa e, per la piccola dimensione del mercato interno, un orientamento globale fin dal primo giorno. Helsinki replica il modello attorno a Supercell e Wolt e all'evento Slush, tra i più importanti raduni tecnologici europei.

5. I pattern ricorrenti

Dal confronto emerge che gli ecosistemi di successo, pur nascendo in contesti diversissimi, condividono un insieme ristretto di ingredienti. Nessuno li possiede tutti al massimo grado, ma tutti ne combinano una maggioranza. La tabella seguente sintetizza i pattern e li illustra con i casi più rappresentativi.

Pattern	Descrizione	Esempi
Istituzione ancora	Una o più università o grandi imprese che generano ricerca, talento e prima domanda.	Stanford, NUS, KAIST, Tel Aviv University

Pattern	Descrizione	Esempi
Densità di talento e circolazione	Concentrazione di competenze alimentata da rientro e attrazione, non solo da formazione locale.	Diaspore (Saxenian), Lisbona, Londra
Capitale paziente e co-investimento	Venture capital presente e Stato che co-investe con i privati senza sostituirli.	Yozma (Israele), fondi svedesi, Temasek
Stato catalizzatore	Infrastrutture, densità, sandbox e semplificazione, non dirigismo.	Singapore, Seul, Estonia
Big bubbles e mafie	Pochi fondatori di grande impatto che reinvestono e generano decine di imprese.	Skype (Estonia), Klarna e Spotify (Svezia), PayPal
Ancore estere	Sussidiarie e centri di R&S di multinazionali e scale-up estere che formano talento e generano spin-off.	Centri R&S in Israele, RHQ a Singapore, FDI a Dublino, Skype in Estonia
Specializzazione verticale	Concentrazione sui domini di vantaggio distintivo (logica S3).	Fintech a Londra, cyber a Tel Aviv, gaming a Seul
Connettività globale e lingua	Apertura internazionale, uso dell'inglese, legami con altri poli.	Startup Genome, Estonia, Nordics
Densità fisica	Luoghi che concentrano imprese e persone in poco spazio.	BLOCK71, Silicon Roundabout, Pangyo
Eventi come volano	Grandi eventi che attraggono capitale, talento e attenzione.	Web Summit (Lisbona), Slush (Helsinki)
Cultura del rischio e ambizione globale	Tolleranza al fallimento e orientamento al mercato mondiale dal primo giorno.	Silicon Valley, Nordics, Israele
Semplicità regolatoria e digitale	Costituire e gestire un'impresa in modo rapido e digitale.	Estonia e-Residency
Qualità della vita e costo	Vivibilità e costi competitivi come fattori di attrazione economica.	Lisbona, e il potenziale mediterraneo



Il reinvestimento alimenta nuovo talento e nuove imprese

Figura 1: Gli ingredienti ricorrenti si alimentano a vicenda: un volano che si autorafforza.

Tre osservazioni trasversali. Primo, il ruolo dello Stato è quasi sempre presente ma raramente dirigista: i modelli migliori (Yozma, Singapore, Estonia) vedono il pubblico costruire condizioni, infrastrutture e co-investimento, lasciando all'impresa la guida. Secondo, il fattore umano prevale sul fattore finanziario: talento che circola e pochi campioni che reinvestono contano più della semplice disponibilità di

capitale. Terzo, in una parte rilevante dei casi l'innescò iniziale non viene da imprese autoctone ma dall'insediamento di sussidiarie estere: un pattern così ricorrente da meritare una trattazione dedicata, nella sezione che segue.

6. Le ancore estere: sussidiarie di multinazionali e scale-up

Diversi ecosistemi non sono nati da imprese autoctone ma sono stati innescati dall'insediamento di filiali di multinazionali e scale-up estere. È una leva potente ma a doppio taglio, che conviene comprendere nei suoi meccanismi prima di tradurla in politica.

6.1 Israele: i centri di ricerca come vivaio di fondatori

Il caso più netto è Israele. Oltre cinquecento centri di ricerca e sviluppo di multinazionali (Intel, Microsoft, Google, Amazon, NVIDIA, Apple) operano nel Paese, e Intel è tra i maggiori datori di lavoro privati. Questi centri non svolgono funzioni marginali ma ricerca di frontiera, e agiscono da vivaio: il personale israeliano acquisisce esperienza di livello mondiale in casa e poi fonda imprese applicando le pratiche apprese nei giganti. Frequente anche il percorso inverso, in cui le multinazionali acquisiscono startup locali e le convertono in centri di ricerca, trattenendo fondatori e squadre sul territorio (nel 2024 le multinazionali hanno rappresentato circa il 69% del valore delle operazioni di fusione e acquisizione).

6.2 Estonia: un'ancora estera all'origine

Anche l'ecosistema estone, spesso raccontato come autoctono, ha un'origine estera. Skype fu fondata da uno svedese e da un danese, con società registrata in Lussemburgo ma con il team di ingegneria a Tallinn: di fatto un centro di sviluppo estero. È da quel nucleo, e dalle successive acquisizioni da parte di eBay (2005) e Microsoft (2011), che è nata la «mafia» di ex dipendenti all'origine di Wise, Bolt e di centinaia di altre imprese. L'ancora estera ha lasciato in eredità competenze, capitale e modelli imprenditoriali.

6.3 Irlanda e Singapore: i quartier generali come calamita

Dublino ha attratto oltre milleottocento imprese globali e i quartier generali per l'area EMEA di Apple, Google, Meta, LinkedIn e TikTok, grazie a una fiscalità competitiva, alla lingua inglese, all'appartenenza all'Unione e a talento qualificato. Singapore ospita circa il 46% dei quartier generali regionali asiatici delle multinazionali accanto a oltre quattromila startup, con l'Economic Development Board che collabora con i giganti tecnologici per sviluppare talento. In entrambi i casi la presenza estera ha costruito competenze, indotto e credibilità internazionale.

6.4 Il rovescio della medaglia

La leva presenta due rischi documentati. Il primo è l'inversione del talento: dove le filiali estere offrono retribuzioni del 30-50% superiori, come nei centri di capacità globale (i cosiddetti captive centre) di Bangalore, le startup locali faticano a competere per le competenze migliori e il tessuto autoctono può risulterne soffocato. Il secondo è la dipendenza dagli investimenti esteri: un territorio che ospita molte filiali ma non genera un tessuto imprenditoriale proprio resta esposto alle decisioni delle case madri e non trattiene il valore prodotto. Va distinta con onestà anche la dimensione occupazionale: un back office a basso costo può ridurre la disoccupazione nel breve periodo, e non è un merito da sottovalutare, ma non costruisce ecosistema, perché non forma fondatori, non trasferisce competenze di frontiera e non genera spin-off. Ai fini della genesi di un polo tecnologico conta la qualità delle funzioni insediate, non il semplice numero di posti di lavoro. La lezione è precisa: le filiali estere sono utili se svolgono funzioni ad alto valore (ricerca e sviluppo, ingegneria) collegate al territorio e se alimentano spin-off e mobilità, non se si limitano a essere back office a basso costo.

6.5 I captive a basso valore: la lezione dei centri di consulenza IT

All'estremo opposto dei centri di ricerca israeliani esiste una variante della leva estera che genera pochissimo valore per l'ecosistema, ed è una pratica diffusa e ben documentata. Numerose multinazionali della consulenza e dei servizi informatici e i centri captive delle grandi imprese, i cosiddetti Global Capability Centre, aprono filiali principalmente per arbitraggio di costo: nella sola India oltre 2.100 di questi centri occupano circa 2,4 milioni di persone, nati per catturare risparmi del 40-70% rispetto ai mercati occidentali. Dove il mandato resta puro back office o mera somministrazione di personale (il modello «body shop»), il centro assume migliaia di ingegneri ma produce scarso valore ecosistemico: non forma fondatori, non genera proprietà intellettuale di frontiera, non alimenta spin-off, e può persino impoverire le imprese di servizi locali contendendo loro il talento a colpi di retribuzione (la doppia penalizzazione osservata in India, dove i captive sottraggono al contempo lavoro e persone alle società di servizi autoctone). Va tenuto distinto il caso delle scale-up che aprono una sede estera per preservare il proprio livello qualitativo, così come quello dei centri di ricerca ad alto valore del modello israeliano.

Il discriminante, in altre parole, non è la bandiera dell'investitore ma il mandato del sito: lo stesso gruppo può insediare un back office che non lascia nulla oppure un centro di ingegneria che innesci spin-off. Non a caso lo stesso settore indiano dei captive sta risalendo la catena del valore, al punto che alcune imprese della classifica Fortune 500 generano oggi oltre un quarto dei propri brevetti dai centri indiani. Per la Puglia la conseguenza è netta: attrarre insediamenti è utile, ma inseguire il numero di posti in un back office a basso costo è una scorciatoia che riduce la disoccupazione nell'immediato senza costruire ecosistema.

7. Struttura societaria e accesso al capitale: il Delaware flip

Un pattern ricorrente, meno visibile ma decisivo, non riguarda le persone o le imprese bensì la loro struttura societaria. In quasi tutti gli ecosistemi orientati alla crescita globale le startup adottano una struttura duale: una società madre costituita all'estero, tipicamente una Delaware C-Corporation negli Stati Uniti, che detiene al 100% la società operativa locale, dove restano ricerca, sviluppo e dipendenti. L'operazione con cui una startup nata altrove si reincorpora sotto una capogruppo statunitense è nota come «Delaware flip».

La diffusione ha una ragione precisa: i fondi di venture capital statunitensi, che restano la principale fonte di capitale di rischio al mondo, preferiscono (e spesso possono investire solo in) società di diritto del Delaware, per la prevedibilità del quadro giuridico, il trattamento fiscale delle plusvalenze e la facilità di strutturare round, piani di stock option e uscite. Per una startup israeliana che punti al capitale istituzionale americano la reincorporazione in Delaware è di fatto un prerequisito: non lo impone la legge, lo impone l'ecosistema degli investitori. La stessa logica vale per molte startup nordiche, baltiche e indiane.

Il Delaware non è però l'unica destinazione del flip, né lo è sempre stata. A metà degli anni Duemila Londra svolse un ruolo analogo per ragioni diverse: il mercato AIM della Borsa di Londra, con requisiti di quotazione più leggeri, attrasse numerose società tecnologiche estere (molte israeliane) in cerca di accesso ai mercati pubblici, mentre il diritto commerciale inglese offriva un quadro familiare agli investitori internazionali. In quel caso la spinta non era il capitale di rischio privato di stile americano ma l'accesso alla quotazione e a un centro finanziario globale. È una destinazione alternativa che conferma la logica di fondo: la scelta della giurisdizione segue, di volta in volta, dove si trovano capitale e liquidità.

Oggi la stessa logica produce un fenomeno nuovo e speculare, questa volta interno agli Stati Uniti: il cosiddetto Texas flip, parte di un movimento più ampio noto come DExit, cioè l'uscita dal Delaware.

Un numero crescente di imprese, tra cui Tesla e SpaceX, ha reincorporato la capogruppo in Texas (o in Nevada), spinto da tre fattori: la percepita imprevedibilità della Court of Chancery del Delaware (emblematico l'annullamento nel 2024 del piano di compensi di Elon Musk), l'onere della franchise tax del Delaware e la volontà di radicare la società dove si trovano davvero le sue attività. Il Texas ha assecondato il movimento istituendo nel 2024 una Business Court dedicata alle controversie societarie, con giudici nominati e altamente specializzati, e approvando nel 2025 la legge SB 29, che codifica la business judgment rule, innalza le soglie per le azioni derivative e consente di fissare il foro e la rinuncia alla giuria per le liti interne. A completare il quadro, nel luglio 2026 ha avviato le contrattazioni la Texas Stock Exchange (TXSE), sostenuta da grandi investitori istituzionali, che ambisce a offrire un mercato dei capitali alternativo a New York, così come Londra offrì un tempo una quotazione alternativa. Il Delaware ha reagito con una propria riforma (SB 21, 2025), ma il ritmo delle reincorporazioni non è rallentato in modo significativo. Per la Puglia il segnale è indiretto ma istruttivo: la competizione tra giurisdizioni per attrarre le sedi legali è ormai un mercato aperto e conteso, in cui contano la prevedibilità delle regole, la qualità dei tribunali specializzati, la fiscalità e l'accesso alla liquidità, esattamente le leve su cui l'Italia e l'Europa devono agire se vogliono ridurre l'incentivo al flip in uscita.

La struttura ha però un vincolo di sostanza: se la capogruppo statunitense ha poche persone e tutta la ricerca resta nella controllata estera, le autorità fiscali contestano l'allocazione dei profitti tra le entità. Funziona solo con reale sostanza economica, disciplina sui prezzi di trasferimento e la gestione di adempimenti transfrontalieri non banali (negli Stati Uniti, per esempio, il modulo 5472, con sanzioni severe in caso di omissione).

Esiste infine un contro-movimento che, per i territori, è il segnale più importante: il «reverse flip», il rientro della capogruppo nel Paese d'origine. L'India lo sta vivendo su larga scala. Groww ha completato il rientro nel marzo 2024 sostenendo un onere fiscale di circa 160 milioni di dollari, PhonePe ha pagato circa un miliardo per spostare la sede da Singapore all'India nel 2023, e il governo ha introdotto una procedura accelerata di fusione inversa (90-120 giorni) per agevolare i rientri. Il motore è la maturazione del mercato interno: quando esistono capitale di crescita e una borsa capace di accogliere quotazioni (nel 2024 tredici società tecnologiche quotate in India, tra cui Swiggy e Ola Electric), le imprese non hanno più bisogno di domiciliarsi all'estero.

La lezione per la Puglia e per l'Italia è duplice. Primo: il flip non si combatte con i divieti, è una risposta razionale a dove si trovano capitale e uscite; finché il capitale di crescita e i mercati dei capitali restano altrove, le migliori startup italiane continueranno a spostare la holding all'estero, con una perdita di valore e di gettito per il territorio. Secondo: la leva vera non è trattenere le imprese per legge ma ridurre l'incentivo a partire, costruendo capitale di crescita locale, un mercato dei capitali attraente e regole di ridomiciliazione semplici. È in larga parte competenza nazionale ed europea, ma è un tema su cui una regione ambiziosa può e deve fare pressione.

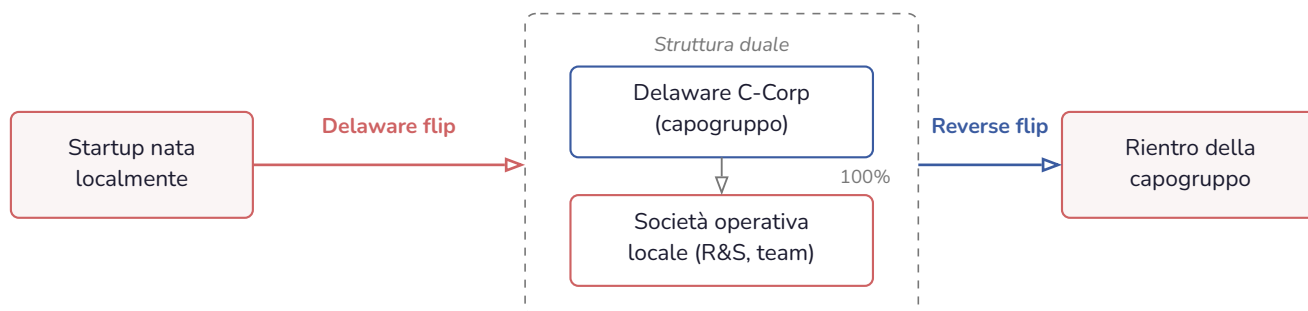


Figura 2: Dalla startup locale alla struttura duale (capogruppo in Delaware) e al possibile rientro della capogruppo quando il mercato interno matura.

8. I bisogni delle scale-up e il confronto con il quadro italiano e regionale

Le sezioni precedenti hanno mostrato che l'insediamento all'estero non è un capriccio ma una risposta razionale a bisogni concreti delle imprese in fase di scala. Per aprire un confronto utile con le istituzioni conviene ribaltare la prospettiva: che cosa cerca, esattamente, una scale-up quando apre una sussidiaria o sposta la capogruppo oltre confine, e quanto di questo il quadro italiano e regionale è oggi in grado di offrire? Questa sezione mette in fila i bisogni ricorrenti e li confronta con la normativa e gli incentivi vigenti, per individuare le leve su cui il dibattito pubblico può incidere.

Bisogno della scale-up	Quadro italiano e regionale attuale	Leva per il dibattito istituzionale
Capitale di crescita (serie B e oltre)	Il venture capital italiano ha toccato circa 5,9 miliardi di euro nel 2025, ma al netto dell'operazione straordinaria Bending Spoons scende attorno a 1,7 miliardi; il capitale di crescita resta scarso e CDP Venture Capital agisce da fondo di fondi. In Puglia gli strumenti (Equity Puglia, TecnoNidi, PIA) coprono soprattutto le prime fasi.	Rafforzare il co-investimento pubblico-privato sul late stage (modello Yozma) e attrarre fondi internazionali con veicoli regionali dedicati.
Certezza degli strumenti di investimento	L'ordinamento non offre strumenti pienamente equivalenti alle convertibili e ai SAFE anglosassoni, e la costituzione di una S.r.l. richiede l'atto notarile: ciò spinge chi cerca capitale internazionale verso la C-Corporation del Delaware.	Standardizzare strumenti di investimento riconosciuti a livello globale e sostenere in sede europea il 28° regime societario («EU Inc.»), pensato per una società paneuropea costituibile online.
Compenso in equity (stock option)	L'art. 27 del D.L. 179/2012 già esenta da imposizione le stock option assegnate ai dipendenti da startup e PMI innovative, tassando solo la plusvalenza alla vendita: è un asset competitivo, ma poco conosciuto e limitato al perimetro delle imprese innovative.	Valorizzare e far conoscere lo strumento, semplificarne l'uso ed estenderne la portata, per renderlo un vantaggio effettivo nella competizione per il talento.
Fiscalità e incentivi all'investimento	La Legge 193/2024 ha portato al 65% la detrazione IRPEF per gli investimenti in	Ripristinare e stabilizzare gli incentivi rivolti alle PMI innovative

Bisogno della scale-up	Quadro italiano e regionale attuale	Leva per il dibattito istituzionale
	startup innovative detenuti almeno tre anni e introdotto un credito d'imposta per gli incubatori, ma ha abrogato la detrazione del 50% per le PMI innovative in regime de minimis, riducendo l'incentivo proprio sulle imprese in fase di scala.	e affiancarli con strumenti regionali di co-investimento.
Ridomiciliazione e mobilità societaria	Il D.Lgs. 19/2023 e il D.Lgs. 88/2025 hanno recepito la disciplina europea su trasformazioni, fusioni e scissioni transfrontaliere e sul trasferimento della sede (art. 2510-bis c.c.), migliorando il quadro; restano però complessità procedurali e fiscali che rendono oneroso il rimpatrio della capogruppo.	Semplificare e ridurre il costo fiscale della ridomiciliazione in Italia, per rendere praticabile il rientro quando il mercato interno matura, sul modello della procedura accelerata indiana.
Mercato dei capitali e uscite	Euronext Growth Milan offre un listino per le PMI, ma profondità, liquidità e numero di quotazioni tecnologiche restano lontani dai mercati americani e asiatici; la scarsità di uscite alimenta il trasferimento delle holding all'estero.	Sostenere, ai livelli nazionale ed europeo, mercati dei capitali più profondi e l'Unione dei mercati dei capitali, condizione perché capitale e uscite restino in Europa.

Il confronto restituisce un messaggio chiaro alle istituzioni. L'Italia dispone già di alcuni strumenti competitivi (l'esenzione fiscale sulle stock option, il recepimento della mobilità societaria transfrontaliera, un fondo di fondi nazionale), ma sconta divari precisi sul capitale di crescita, sulla certezza degli strumenti di investimento e sulla profondità del mercato dei capitali: proprio i fattori che spingono le scale-up a insediarsi altrove. Molte di queste leve sono di competenza nazionale ed europea, ma la Regione può agire su ciò che le compete (co-investimento, attrazione di fondi, semplificazione e strumenti dedicati alle imprese in fase di scala) e può farsi promotrice, presso il Governo e le istituzioni europee, delle riforme che riducono l'incentivo a portare valore e gettito oltre confine. È su questo terreno concreto che PugliaTechs propone di aprire il confronto pubblico.

9. La Puglia oggi: asset e divari

Misurata sui pattern, la Puglia presenta una dotazione di asset significativa e alcuni divari netti. Sul lato degli asset: circa 574 startup innovative, pari a quasi il 5% del dato nazionale; tre università più il Politecnico di Bari; un Distretto Tecnologico Aerospaziale da circa 1,5 miliardi di euro che riunisce atenei, centri di ricerca e grandi imprese come Leonardo e Avio Aero; lo spazioporto di Grottaglie designato per i voli suborbitali, un asset infrastrutturale pressoché unico in Europa; imprese ICT radicate come Exprivia e Network Contacts; strumenti finanziari regionali (TecnoNidi, Equity Puglia, PIA); una qualità della vita e un costo competitivi in chiave mediterranea; e una comunità a vocazione internazionale come PugliaTechs.

Un asset spesso sottovalutato è la presenza di ancore estere già radicate: Avio Aero, parte del gruppo statunitense GE Aerospace, è una sussidiaria di multinazionale che opera nel territorio con funzioni ingegneristiche di alto livello, esattamente il tipo di insediamento che altrove ha innescato spillover e

spin-off. Il divario, qui, non è l'assenza dell'ancora ma la debolezza dei canali che ne trasformano la presenza in nuove imprese locali.

Un ulteriore asset, oggi sotto stress ma strategico, è la base manifatturiera di meccanica di precisione e componentistica, in larga parte legata alla filiera automotive. Questo tessuto attraversa la crisi strutturale che investe l'intera componentistica europea, con un fornitore su quattro che prevede margini negativi nel 2026 e una produzione italiana di veicoli ai minimi da venticinque anni, e cerca nuovi orizzonti di riconversione. È al tempo stesso una fragilità e un'opportunità: le competenze di lavorazione meccanica, di trattamento dei materiali e di sistema qualità che quella filiera possiede sono esattamente quelle richieste dalla robotica avanzata, dai sistemi autonomi e dalla manifattura per lo spazio.

Sul lato dei divari: capitale di rischio scarso e pochi exit, con conseguente difficoltà a trattenere le imprese in fase di scala; una persistente fuga dei cervelli, che sottrae al territorio proprio il talento qualificato; l'assenza di un numero sufficiente di «big bubbles» e delle relative mafie di reinvestimento; pochi centri di ricerca di imprese estere e canali di spin-off ancora deboli; la tendenza delle startup più ambiziose a spostare la holding all'estero (Delaware) per raccogliere capitale, con perdita di valore e gettito; una connettività globale ancora limitata; una massa critica e una densità fisica inferiori a quelle dei poli maturi; e una cultura del rischio da rafforzare. La tabella seguente incrocia i pattern con la situazione pugliese.

Pattern	Asset in Puglia	Divario da colmare
Istituzione ancora	Politecnico e tre atenei, DTA aerospazio, Leonardo, Avio Aero.	Trasferimento tecnologico e spin-off ancora limitati.
Talento e circolazione	Laureati qualificati, diaspora pugliese nel mondo.	Fuga dei cervelli senza meccanismi di rientro.
Capitale e co-investimento	Equity Puglia, TecnoNidi, PIA.	Poco venture capital privato, pochi exit.
Domicilio del capitale	Strumenti pubblici di primo capitale.	Holding spostate in Delaware per crescere; manca capitale di crescita e borsa attrattiva.
Stato catalizzatore	Strumenti regionali attivi, spazioporto.	Mancano sandbox e semplificazione digitale.
Big bubbles e mafie	Alcune imprese consolidate nell'ICT.	Pochi campioni globali che reinvestono.
Ancore estere	Avio Aero (gruppo GE), insediamenti aerospaziali.	Pochi centri R&S esteri e deboli canali di spin-off.
Specializzazione	Aerospazio, space economy, robotica e sistemi autonomi, agritech, energia; filiera di meccanica di precisione da riconvertire.	Focalizzazione strategica ancora dispersa.
Connettività globale	Rete internazionale di PugliaTechs.	Legami strutturali con altri poli da costruire.
Qualità della vita	Clima, costo, vivibilità mediterranea.	Non ancora tradotta in attrazione di talento.

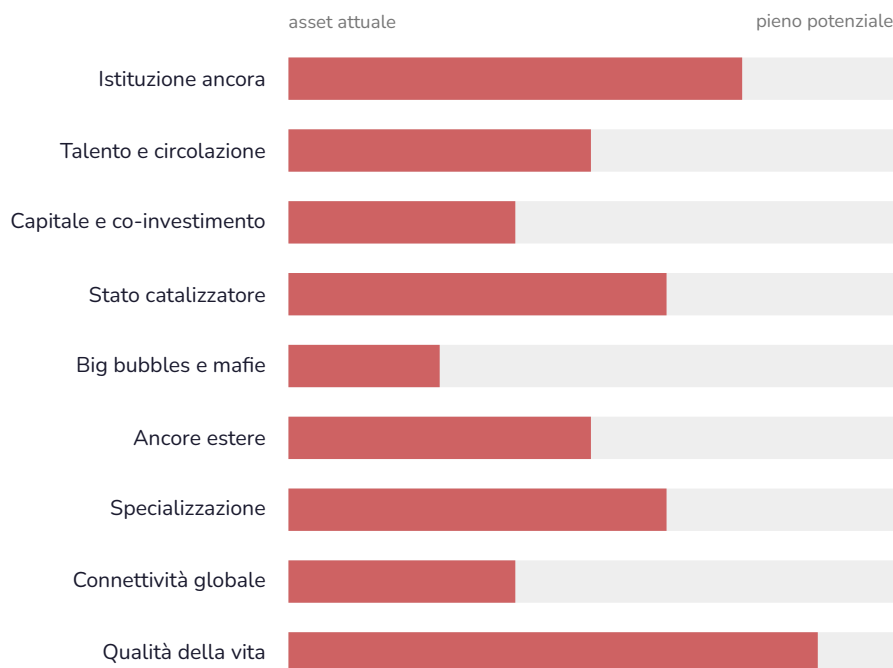


Figura 3: Lettura qualitativa della dotazione pugliese per pattern: la parte piena indica l'asset già presente, la parte chiara il divario da colmare.

10. Una strategia per la Puglia hub tecnologico globale

La lettura dei pattern suggerisce una strategia che non insegue ogni modello ma costruisce sui fattori dove la Puglia ha un vantaggio potenziale. Se ne propongono dieci linee.

10.1 Specializzarsi sui verticali di forza

Applicare la logica della Specializzazione Intelligente concentrando risorse su pochi domini distintivi: aerospazio, space economy e sistemi autonomi (con Grottaglie come asset unico), robotica avanzata e manifattura additiva, agritech e tecnologie per l'agroalimentare, energia e transizione, e le tecnologie abilitanti trasversali come intelligenza artificiale e cybersecurity. Meglio essere riconoscibili in tre ambiti che mediocri in dieci.

10.2 Trasformare la fuga dei cervelli in circolazione

È la leva più coerente con la missione di PugliaTechs e con la lezione di Saxenian. Costruire una rete strutturata della diaspora pugliese e mediterranea nel mondo, con programmi di rientro, mentorship internazionale e attrazione di professionisti e imprese estere che scelgano la Puglia come base. La qualità della vita, sul modello di Lisbona, diventa qui un fattore competitivo concreto.

10.3 Capitale: co-investire con i privati e trattenere il domicilio

Rafforzare gli strumenti esistenti nella direzione del modello Yozma: fondi pubblici che co-investono con venture capital privati, nazionali ed esteri, per attrarre capitale e competenze anziché sostituirsi al mercato. Obiettivo di lungo periodo: portare sul territorio fondi e investitori, non solo erogare contributi. A questo si lega il tema del domicilio del capitale: finché il capitale di crescita e i mercati dei capitali restano all'estero, le migliori startup continueranno a spostare la holding in Delaware. La leva non è vietare il flip ma ridurre l'incentivo, sostenendo lo sviluppo di capitale di crescita locale e

facendo pressione, ai livelli nazionale ed europeo, per mercati dei capitali e regole di ridomiciliazione più attrattivi.

10.4 Stato catalizzatore, non dirigista

Adottare strumenti di semplificazione e sperimentazione: sandbox regolatori per droni, mobilità aerea avanzata e spazio (valorizzando Grottaglie), procedure digitali rapide per costituire e gestire imprese sul modello estone, incentivi mirati alla densità.

10.5 Coltivare e trattenere i campioni

Poiché bastano tre o quattro big bubbles per innescare un ecosistema, la priorità è sostenere le poche imprese in fase di scala, favorirne gli exit reinvestibili sul territorio e riportare a casa fondatori di origine pugliese affermati altrove, con programmi ispirati all'esperienza di Endeavor.

10.6 Attrarre centri di ricerca esteri ad alto valore

Trattare l'attrazione di sussidiarie estere come politica deliberata, sul modello dell'Economic Development Board di Singapore e dell'agenzia irlandese IDA, ma con due condizioni non negoziabili apprese dagli errori altrui. Prima condizione: puntare su funzioni ad alto valore (centri di ricerca e sviluppo, ingegneria) collegate agli atenei e al Distretto Aerospaziale, non su back office a basso costo. Seconda condizione: costruire fin dall'inizio i canali che trasformano la presenza estera in imprese locali, favorendo mobilità del personale, spin-off e legami con i fornitori del territorio, per evitare la trappola dell'inversione del talento vista a Bangalore. Avio Aero e gli insediamenti aerospaziali già presenti sono il punto di partenza naturale.

10.7 Densità fisica ed eventi come volano

Concentrare imprese, talenti e servizi in luoghi ad alta densità (poli a Bari e a Grottaglie sul modello BLOCK71) e costruire un grande evento internazionale annuale, in inglese, capace di attrarre capitale e attenzione come Web Summit e Slush hanno fatto per Lisbona e Helsinki. Le attività di PugliaTechs, incluso il format PugliaTechs Talks, ne sono un primo seme.

10.8 Dati aperti per governare l'ecosistema

Dotare la Regione di un osservatorio dell'ecosistema tecnologico basato su dati aperti e aggregati (imprese, talenti, flussi, rientri), come infrastruttura conoscitiva condivisa per orientare le politiche in modo misurabile.

10.9 Attrarre scale-up deep tech e riconvertire la manifattura

Accanto ai centri di ricerca, la Puglia dovrebbe puntare deliberatamente ad attrarre scale-up deep tech nei domini della robotica avanzata, dei sistemi autonomi e dello spazio, non filiali di back office a basso costo. Sono imprese che svolgono per natura funzioni ad alto valore e trovano qui un substrato raro: il Distretto Tecnologico Aerospaziale, lo spaziorporto di Grottaglie, l'insediamento di Avio Aero, imprese come Roboze nella manifattura additiva di polimeri ad alte prestazioni e l'ESA BIC di Brindisi, unico incubatore dell'Agenzia Spaziale Europea nel Mezzogiorno. A questa attrattività si somma una leva industriale specifica: la filiera regionale di meccanica di precisione e componentistica, oggi in difficoltà perché legata a un settore automotive in contrazione, offre un percorso di riconversione naturale. Riorientare quelle piccole e medie imprese dalla componentistica per l'auto alla manifattura per robotica, sistemi autonomi e spazio permette di trattenere competenze e posti di lavoro qualificati e, al tempo stesso, di costruire capacità di frontiera. È la traduzione operativa della tesi di fondo di questa relazione: conta la qualità delle funzioni insediate, non il semplice numero dei posti.

10.10 L'IA fisica come tesi industriale trasversale

L'IA fisica, cioè l'intelligenza artificiale incarnata in macchine che percepiscono e agiscono nel mondo reale (robot autonomi, droni, veicoli e natanti senza pilota, sistemi ciber-fisici), è la frontiera dove il software incontra la manifattura. È anche la specializzazione più coerente con la dotazione pugliese, perché innesta competenze algoritmiche di frontiera su una base industriale già esistente invece di costruirla da zero. Cinque verticali si prestano in modo naturale.

- **Agricoltura.** La Puglia è tra le prime regioni agricole d'Europa (olivicoltura, viticoltura, cerealicoltura della Capitanata): robotica autonoma di campo, sensoristica e IA per l'agricoltura di precisione permettono di rispondere a crisi come la Xylella e alla carenza di manodopera, trasformando un settore tradizionale in banco di prova per l'IA fisica.
- **Economia del mare.** Circa ottocento chilometri di costa e i porti di Taranto, Brindisi e Bari fanno del dominio marittimo un asset strategico: sistemi autonomi di superficie e subacquei per sorveglianza, ispezione delle infrastrutture portuali ed energetiche offshore, sicurezza e monitoraggio ambientale.
- **Energia e transizione.** Il polo energetico di Brindisi e la vocazione della regione alle rinnovabili (fotovoltaico, eolico, potenziale offshore) aprono spazio a robot autonomi per l'ispezione e la manutenzione di impianti, reti e parchi, un dominio ad alta intensità di IA fisica.
- **Spazio.** Lo spaziorporto di Grottaglie, il Distretto Tecnologico Aerospaziale e l'ESA BIC di Brindisi collocano la Puglia sulla frontiera dei sistemi autonomi per lo spazio: sciame robotici, satelliti e piattaforme senza pilota.
- **Difesa e duale.** La crescita strutturale della spesa europea per la difesa e la presenza di asset come la base di Amendola, polo dei velivoli a pilotaggio remoto dell'Aeronautica Militare, e degli insediamenti aerospaziali regionali offrono uno sbocco duale naturale ai sistemi autonomi sviluppati negli altri verticali, con vincoli di sovranità tecnologica che premiano la filiera locale.

Il filo comune è duplice. Da un lato l'IA fisica consente di riconvertire industrie esistenti, dalla meccanica di precisione oggi dipendente da un'automotive in contrazione alla cantieristica e all'agroindustria, orientandone competenze e impianti verso robotica, droni e sistemi autonomi. Dall'altro rende la Puglia attraente per imprese estere che intendano insediare centri di ricerca e sviluppo e stabilimenti in questi domini, perché qui trovano al tempo stesso il substrato industriale, le infrastrutture abilitanti (Grottaglie, i porti, i poli energetici) e banchi di prova reali. È la sintesi operativa della strategia: non un back office a basso costo, ma funzioni ad alto valore ancorate a un vantaggio fisico che altri territori non possono replicare con facilità.

11. Il ruolo di PugliaTechs

PugliaTechs può agire come aggregatore neutrale dell'ecosistema, ponendosi al servizio delle istituzioni e degli attori privati su tre funzioni coerenti con la propria missione. Primo, l'internazionalizzazione: eventi in lingua inglese e reti che collegano imprese e persone all'estero, motore concreto di circolazione dei cervelli e canale privilegiato per accompagnare l'insediamento di imprese estere sul territorio. Secondo, la piattaforma digitale di comunità: uno strumento aperto di matchmaking tra giovani, mentori e organizzazioni, e un osservatorio a dati aperti. Terzo, gli eventi di ecosistema come luogo di aggregazione e di attrazione. In questa veste l'Associazione si propone come interlocutore delle istituzioni per la progettazione e l'attuazione della strategia qui delineata.

In PugliaTechs chiamiamo questa trasformazione, la riconversione dell'industria esistente e la nascita di nuove filiere ad alto valore fondate su conoscenza, tecnologia e talento, il nuovo Rinascimento della Puglia. È una definizione interna che esprime l'ambizione di fondo del nostro lavoro: riportare la regione a un ruolo da protagonista, come lo fu nella sua storia, non attraverso la nostalgia ma attraverso

l'innovazione. Il nuovo Rinascimento non è un progetto rivolto solo ai pugliesi: l'obiettivo è fare della Puglia un polo tecnologico globale, capace tanto di dare ai giovani pugliesi una ragione per restare o per tornare, quanto di attrarre talenti, ricercatori e imprese da tutto il mondo che scelgano la regione come base per crescere. Come i grandi ecosistemi qui esaminati, un nuovo Rinascimento si costruisce sull'apertura e sulla circolazione internazionale delle persone e del capitale, non sulla chiusura.

12. Conclusioni e raccomandazioni operative

Gli ecosistemi tecnologici non nascono per decreto né per imitazione, ma dalla combinazione paziente di pochi ingredienti ricorrenti: un'istituzione ancora, talento che circola, capitale che co-investe, uno Stato che abilita, pochi campioni che reinvestono, l'innescò di ancora estere ad alto valore, una specializzazione riconoscibile, connettività globale, densità e cultura del rischio. La Puglia possiede una parte rilevante di questi ingredienti e sconta divari precisi e affrontabili.

Alle istituzioni si propongono otto raccomandazioni operative: (1) adottare una strategia di specializzazione su pochi verticali, a partire da aerospazio, space economy, robotica e sistemi autonomi; (2) istituire un programma strutturato di circolazione dei cervelli con la diaspora pugliese; (3) evolvere gli strumenti finanziari verso il co-investimento con capitale privato; (4) introdurre sandbox regolatori e semplificazione digitale d'impresa; (5) attrarre centri di ricerca e sviluppo di imprese estere ad alto valore, collegati agli atenei e orientati a generare spin-off, evitando la trappola dei back office a basso costo; (6) sostenere lo sviluppo di capitale di crescita locale e fare pressione, ai livelli nazionale ed europeo, per ridurre l'incentivo a spostare la holding all'estero (il Delaware flip); (7) investire in densità fisica e in un grande evento internazionale annuale; (8) puntare sull'IA fisica (robotica autonoma, droni, sistemi ciber-fisici) come tesi industriale trasversale ad agricoltura, economia del mare, energia, spazio e difesa, per riconvertire la filiera regionale di meccanica di precisione dal settore automotive in crisi e attrarre imprese estere che vi insedino centri di ricerca e stabilimenti. PugliaTechs APS mette a disposizione la propria rete e le proprie competenze per costruire, con le istituzioni, questo percorso.

13. Riferimenti e fonti

Le fonti sotto elencate costituiscono la base analitica del documento. I dati quantitativi citati nel testo vanno intesi come ordini di grandezza a supporto dell'argomentazione, tratti da fonti pubbliche aggiornate alla metà del 2026.

Quadri teorici

- Saxenian, A. (1994), *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Harvard University Press.
- Saxenian, A. (2006), *The New Argonauts: Regional Advantage in a Global Economy*, Harvard University Press.
- Isenberg, D. (2010), «How to Start an Entrepreneurial Revolution», *Harvard Business Review*, giugno 2010.
- Feld, B. (2012), *Startup Communities: Building an Entrepreneurial Ecosystem in Your City*, Wiley.
- Porter, M. (1998), «Clusters and the New Economics of Competition», *Harvard Business Review*.
- Agrawal, A., Cockburn, I. (2003), «The anchor tenant hypothesis: exploring the role of large, local, R&D-intensive firms in regional innovation systems», *International Journal of Industrial Organization*.
- «Multinational enterprises and the mechanisms of spillover to entrepreneurial ecosystems», *Small Business Economics*, 2025.

Report e indici

- Startup Genome, *The Global Startup Ecosystem Report* (GSER), edizioni recenti (indici di connettività e crescita degli ecosistemi).
- Endeavor Insight, analisi sull'effetto moltiplicatore e sui fondatori di grande impatto.
- Commissione Europea, strategie di Specializzazione Intelligente (Smart Specialisation, S3).
- Dati sui Global Capability Centre in India (numerosità, occupazione, arbitraggio di costo e risalita della catena del valore): report di settore e stampa economica, 2025-2026.
- CLEPA (European Association of Automotive Suppliers) e ANFIA: dati sulla crisi della componentistica automotive europea e italiana, 2025-2026.

Ecosistemi e casi

- Dati su venture capital, unicorni e insediamenti relativi ai nove ecosistemi esaminati, tratti da report di settore, agenzie di sviluppo nazionali (Economic Development Board di Singapore, IDA Ireland, programma e-Residency dell'Estonia) e stampa economica internazionale.
- Programma Yozma (Israele); iniziativa BLOCK71 (National University of Singapore); eventi Web Summit (Lisbona) e Slush (Helsinki).
- Casi di reincorporazione e rientro (Delaware flip e reverse flip): documentazione pubblica su Groww, PhonePe e Razorpay e sulle procedure di fusione inversa introdotte in India.
- Fenomeno DExit e Texas flip: reincorporazioni di Tesla e SpaceX dal Delaware verso Texas e Nevada; istituzione della Texas Business Court (2024) e legge SB 29 (2025); avvio della Texas Stock Exchange (TXSE, luglio 2026); riforma del Delaware (SB 21, 2025). Fonti: stampa economica internazionale e documentazione societaria pubblica.

Quadro normativo e strumenti italiani ed europei

- D.L. 179/2012, art. 27 (regime fiscale delle stock option per startup e PMI innovative).
- Legge 193/2024 (legge annuale per il mercato e la concorrenza): detrazioni per gli investimenti in startup innovative e credito d'imposta per gli incubatori.
- D.Lgs. 19/2023 e D.Lgs. 88/2025 (trasformazioni, fusioni e scissioni transfrontaliere; trasferimento della sede, art. 2510-bis c.c.).
- CDP Venture Capital SGR (fondo nazionale di fondi per il venture capital).
- Commissione Europea, proposta di 28° regime societario («EU Inc.»), 2025-2026.
- Strumenti regionali della Puglia: TecnoNidi, Equity Puglia, PIA (Puglia Sviluppo, Regione Puglia).

Documento elaborato da PugliaTechs APS come contributo aperto al dibattito pubblico sullo sviluppo dell'ecosistema tecnologico regionale. I dati quantitativi citati derivano da fonti pubbliche (letteratura accademica, report di settore, agenzie di sviluppo e stampa specializzata) aggiornate alla metà del 2026 e sono da intendersi come ordini di grandezza a supporto dell'analisi.

Divisione Ricerca e Policy

PugliaTechs APS