

**PON GOVERNANCE E CAPACITÀ ISTITUZIONALE 2014-2020**

**ASSE 3 – OBIETTIVO SPECIFICO 3.1 - AZIONE 3.1.4**

**CUP E81B17000050006**



**Sistema Integrato di Supporto alla PROgettazione degli INterventi Territoriali**

**LE PMI ITALIANE AD ALTO POTENZIALE DI CRESCITA E ANALISI DEGLI ECOSISTEMI  
D'INNOVAZIONE NAZIONALI E INTERNAZIONALI**

Pietro Marcolini, Simone Poledrini, Antonio Renzi e Giovanni Zizzerini

**Executive summary**

Negli ultimi due decenni i policy maker, gli investitori e gli studiosi hanno mostrato un sempre maggiore interesse nei confronti del tema delle imprese ad alto potenziale di crescita, ossia le cosiddette *High Growth Firms* (HGFs), data l'importanza che queste rivestono in un'ottica sia macro che microeconomica. Tra i fattori che possono portare ad una crescita duratura delle imprese, numerose evidenze empiriche suggeriscono, senza dubbio, l'innovazione.

In tale ottica, i due report presentati si propongono di analizzare il fenomeno delle HGFs italiane, dei rispettivi ecosistemi dell'innovazione e di confrontare questi ultimi con alcune best practices internazionali al fine di dare dei suggerimenti di politiche pubbliche a sostegno della crescita delle imprese.

In particolare, l'analisi svolta ha prodotto i seguenti principali risultati:

- **Individuazione di una lista di PMI ad alto potenziale di crescita (denominata High-Growth Firms) nell'ambito di un triennio, in funzione dell'andamento dei ricavi delle vendite.** Considerando la dinamica dei ricavi delle vendite, rilevata su base storica, come proxy della capacità e propensione delle singole PMI a sfruttare una opportunità di crescita, questa prima lista di HGFs presenta imprese con una variazione mediana dei ricavi nell'ultimo triennio  $\geq 20\%$ . La definizione utilizzata è quella dell'OECD che chiama HGFs "le imprese con una crescita media annua (in termini di dipendenti o fatturato) superiore al 20% su un periodo di tre anni e con almeno 10 dipendenti all'inizio del periodo di crescita" (OECD, 2008,

pag. 61). Nonostante alcune critiche, questa definizione permette la comparabilità dei risultati con altri studi ed è ampiamente utilizzata sia tra i ricercatori sia dai policy makers. Le HGFs, identificate in funzione dell'andamento dei ricavi delle vendite, rappresentano circa l'8,4% del campione considerato. In particolare, su 9.162 imprese esaminate, 772 si qualificano, nei limiti della metodologia adottata, come HGFs.

- **Analisi aggregata per regione.** L'analisi si è poi concentrata sui dati aggregati a livello regionale e nazionale, con lo scopo di combinare i diversi contesti territoriali con la crescita delle PMI. Attraverso lo sviluppo e applicazione di un indice ponderato è stato possibile definire una sorta di graduatoria delle regioni a più alta concentrazione di HGFs. In base a tale indice ponderato, le migliori posizioni sono occupate da Regioni del nord Italia, prime fra tutte la Lombardia e l'Emilia-Romagna che hanno ottenuto rispettivamente un punteggio pari a 24,18 e 13,93; tra le Regioni meridionali, la Puglia emerge come la realtà più interessante. L'analisi aggregata a livello regionale è stata poi integrata con indici di redditività (ROA e ROE). Da detta integrazione è emerso che le nove "Regioni campione" (caratterizzate da un indice di concentrazione di HGFs maggiore di 2) non si distinguono per livelli di redditività particolarmente elevati, sia sul piano assoluto che relativo. Se ne deduce che nel caso delle HGFs, le differenti condizioni socio-economiche tendono ad impattare maggiormente dal lato dei ricavi rispetto all'effetto che le medesime condizioni esercitano sulla profittabilità. Più in generale, è plausibile supporre che l'andamento parzialmente random della profittabilità rispetto alle potenzialità di crescita (espressa in termini di variazione dei ricavi) sia in buona parte conseguenza di fattori *firm specific*, quindi di condizioni pro-tempore concernenti il grado di efficienza/inefficienza interna e il grado di efficacia di ciascuna impresa rispetto a obiettivi di mercato.
- **Individuazione di una seconda lista di PMI ad alto potenziale di crescita denominata HPFs (High-Profitable Firms) nell'ambito di un triennio con migliore performance economica-finanziaria.** Collegando il tema della crescita con tre tradizionali indicatori economico-finanziari, ovvero: il Debt Equity Ratio, il ROA (Return on Asset) e il ROE (Return on Equity), si è stilata una seconda lista di HGFs denominata HPFs che comprende 209 imprese che costituiscono circa il 27% del totale delle imprese presenti nella prima classificazione e circa il 2,3% rispetto alle 9.162 PMI analizzate. Tali risultati assumono rilevanza soprattutto nella prospettiva di investitori finanziari, orientati a ricercare margini speculativi investendo in imprese capaci, in ragione di fattori settoriali e/o efficienza interna, di combinare rapidamente crescita e redditività. Oltre, ovviamente all'attore pubblico che in linea con i suggerimenti di politiche pubbliche a supporto dei processi innovativi potranno prendere spunto da questa lista per l'individuazione di quelli che sono stati definiti i "campioni regionali".
- Si precisa che l'individuazione dei due *cluster* di HGFs sul territorio nazionale e l'analisi degli eco-sistemi dell'innovazione di alcune Regioni italiane – rappresentano la prima fase di un processo di analisi il cui completamento richiede successivi approfondimenti basati su specifici casi di studio. In particolare, a partire dai risultati fin qui ottenuti emergono le seguenti prospettive di ricerca: I) Analisi in profondità di potenziali HGFs realizzabili

attraverso la raccolta di informazioni extracontabili; II) Analisi di fattori *firm specific* e ambientali che determinano la sostenibilità del rischio connesso a processi di crescita e/o innovazione; III) Analisi in profondità di potenziali HGFs realizzabili attraverso interviste semi-strutturate; IV) Interviste semi-strutturate ai *decision maker* pubblici; V) Individuazione dei nuovi *driver* della crescita e dell'innovazione nell'attuale contesto socio-economico (ad es. economia circolare)<sup>1</sup>.

- **Descrizione di alcuni ecosistemi dell'innovazione più significativi all'interno del territorio nazionale.** L'ecosistema dell'innovazione - un network di differenti attori e istituzioni che sono localizzati in un contesto geografico e che attraverso delle interazioni tra di loro generano, producono e trasferiscono innovazioni - svolge un ruolo fondamentale nell'avvantaggiare o svantaggiare lo sviluppo delle singole imprese che si trovano in un determinato contesto territoriale. Il report presenta, a titolo esemplificativo, alcuni ecosistemi dell'innovazione del nostro paese cercando di tenere conto di una uniformità a livello geografico tale da coprire l'intero paese. Per tale motivo sono state scelte due regioni del Nord d'Italia, cioè la Lombardia e l'Emilia-Romagna, due del Centro Italia, l'Umbria e le Marche, ed una del Sud d'Italia, cioè la Puglia.
- **Best Practices internazionali di ecosistemi, politiche e programmi a supporto dell'innovazione e la crescita delle imprese.** A livello internazionale, gli ecosistemi imprenditoriali considerati, sono stati selezionati in modo tale da rappresentare contesti differenziati che non contemplassero solo realtà ad alto potenziale di crescita – come Dublino, quello finlandese di Helsinki-Uusimaa, quello francese con l'esperienza dell'Île-de-France, l'Austria e la Svizzera – ma anche contesti progressivamente meno favorevoli – come i casi dell'economia sociale e solidale di Languedoc-Roussillon in Francia, le due regioni slovene di Zahodna e Vzhodna, l'ecosistema tedesco di Heidelberg-Mannheim, inoltre Barcellona, Vilnius e Praga. Urbanistica e attrattività, ma soprattutto sostegno all'imprenditoria giovane, creativa e tecnologicamente avanzata, sono gli aspetti che emergono con maggiore evidenza alla base del successo di questi ecosistemi imprenditoriali.

Dall'analisi dei risultati della ricerca conseguono alcune **considerazioni conclusive**:

- Barcellona e Dublino rappresentano il riferimento più interessante per le nostre realtà di ecosistemi imprenditoriali italiani, sovente impiegate su aree urbane dalle spiccate caratteristiche culturali oltre che produttive. La strategia di logistica integrata e di creazione di un contesto avanzato di servizi sia a valenza urbana residenziale, sia commerciale e produttiva, può costituire un riferimento per quegli ecosistemi centrati su città medie che, dopo la crisi manifatturiera, stanno affrontando problemi di rigenerazione urbana sostenibile e di trasformazione in smart districts.
- Gli esempi di ecosistemi come quello svizzero e austriaco, invece, sembrano più adatti alle nostre poche regioni veramente avanzate sotto il profilo del contesto culturale e sociale oltre

---

<sup>1</sup> Altri ambiti di ricerca potrebbero emergere dal confronto diretto con imprenditori e rappresentanti delle Regioni.

che economico e tecnologico. L'impressionante serie di misure messe in campo dalle autorità pubbliche dei due paesi punta ad una continua crescita dell'ecosistema in cui si vogliono far crescere le imprese soprattutto con riferimento all'istruzione, al trasferimento tecnologico e alla forte integrazione dell'industria con i servizi tecnologicamente più avanzati.

- Anche il programma tedesco *go-cluster*, strumento del Ministero dell'economia e dell'energia a sostegno delle organizzazioni di gestione dei cluster, risulta proponibile come best practice replicabile in Italia. Il programma offre vantaggi ai cluster di innovazione, in termini di certificazione di qualità, visibilità, formazione e consulenza, che sarebbero particolarmente utili in quei contesti interessati da politiche di cluster, con competenze sedimentate e buoni collegamenti con università e centri di ricerca.
- Anche dagli ecosistemi internazionali meno avanzati, il nostro Paese e le sue regioni hanno qualcosa di importante da apprendere come ad esempio la misura "Start-up Slovenia" che ha dato vita ad un ecosistema di start-up attraverso servizi, formazione e investimenti per lo sviluppo di un prodotto, l'avviamento di un'attività, eventi nazionali e internazionali e altri interventi volti a rimuovere i tipici ostacoli che affrontano le start-up.
- Per migliorare le condizioni di contesto degli ecosistemi imprenditoriali, con l'obiettivo principale di favorire lo sviluppo delle imprese e di rafforzarne le capacità di crescita, si ritiene importante anche lo sviluppo di piattaforme tecnologiche digitali. Queste possono consentire agli ecosistemi imprenditoriali e alle catene di valore di disporre di strumenti di collaborazione, di scambio di informazioni e know-how, di comunicazione, di co-progettazione e open innovation, di strumenti per la ricerca di competenze, e di talenti, per la formazione e altre applicazioni.
- Per quanto riguarda le politiche più specifiche per il sostegno degli ecosistemi dell'innovazione delle HGFs, si segnala il bisogno di politiche pubbliche a sostegno di "campioni" regionali dell'innovazione tecnologica. Queste imprese potrebbero fare da traino ad altre imprese di piccola dimensione che difficilmente, da sole, potrebbero raggiungere elevati standard tecnologici. In altre parole, l'ipotesi è che le imprese eccellenti possano rivestire un ruolo di "leva" per lo sviluppo dell'intero ecosistema dell'innovazione a cui altre imprese aderiscono.
- Il ruolo dell'attore pubblico dovrebbe inoltre muoversi da posizioni di erogatore a facilitatore. Ad oggi l'attenzione degli attori pubblici a sostegno dell'attività innovativa delle imprese si è principalmente focalizzata nell'erogazione di risorse. Tuttavia, è evidente come a livello internazionale, invece, non avviene così, come nell'esperienza dei Fraunhofer tedeschi. In questo caso, l'attore pubblico opera come agevolatore per l'incontro tra le imprese, i centri di ricerca e di trasferimento tecnologico al fine di facilitare lo scambio tra la domanda di tecnologia delle imprese e l'offerta di tecnologia da parte dei centri di ricerca e delle università. Inoltre, sempre l'attore pubblico, si adopera al fine di mettere a disposizione delle PMI quelle infrastrutture e macchinari ai quali, spesso, le stesse PMI non possono accedere perché prive delle risorse finanziarie necessarie all'acquisto di tali beni strumentali.
- Emerge chiaramente l'importanza delle variabili di contesto rispetto al tema della crescita delle PMI. Da questo punto di vista i casi della Lombardia e dell'Emilia-Romagna appaiono particolarmente significativi. La propensione all'innovazione di determinate aree geografiche genera opportunità di crescita, non solo per le *start up* innovative, ma anche, seppure in modo

indiretto, per imprese (commerciali, industriali e del terziario) di tipo tradizionale. Tale considerazione dovrebbe spingere il *decision maker* pubblico verso forme che valorizzino il potenziale innovativo, quale leva per la crescita diretta o indiretta delle PMI. Riteniamo quindi che il legame, diretto e indiretto, tra ecosistemi dell'innovazione e HGFs debba passare attraverso politiche di rafforzamento dei servizi reali e finanziari, tenendo conto delle peculiarità sociali e culturali delle diverse Regioni.

- Infine, si osserva per completezza che il successo delle politiche in favore degli ecosistemi innovativi potrebbe comunque cozzare con la cultura imprenditoriale italiana, caratterizzata da scarsa propensione speculativa e, di conseguenza, da una forte avversione verso operazioni di *equity financing* che, specie nella logica anglosassone, assumono un ruolo fondamentale sia rispetto al tema dell'innovazione che a quello più generale della crescita. Da questo punto di vista le *best practices* internazionali che appaiono più interessanti nella prospettiva italiana sono quelle che non pongono l'imprenditore di fronte all'alternativa se limitare la crescita o crescere in modo esponenziale perdendo parallelamente potere decisionale rispetto alla propria impresa.

Per gli approfondimenti del caso si rimanda alla versione integrale del documento.