



9 dicembre 2020

#SISPRINT

Sistema Integrato di Supporto alla PROgettazione degli Interventi Territoriali
PMI italiane ad alto potenziale di crescita e analisi degli ecosistemi d'innovazione

Interventi di Pietro Marcolini, Simone Poledrini, Antonio Renzi e Giovanni Zizzerini

10.00 **Saluti istituzionali e introduzione ai lavori**

Guido Bolatto Segretario Generale Camera di commercio di Torino
Marilina Labia - Responsabile Progetto Sisprint - Si.Camera

10.15 **Il supporto alle High-Growth Firms: best practices internazionali**

Giovanni Zazzerini, INSME - The international Network for SMEs
Pietro Marcolini, ISTAO - Istituto Adriano Olivetti

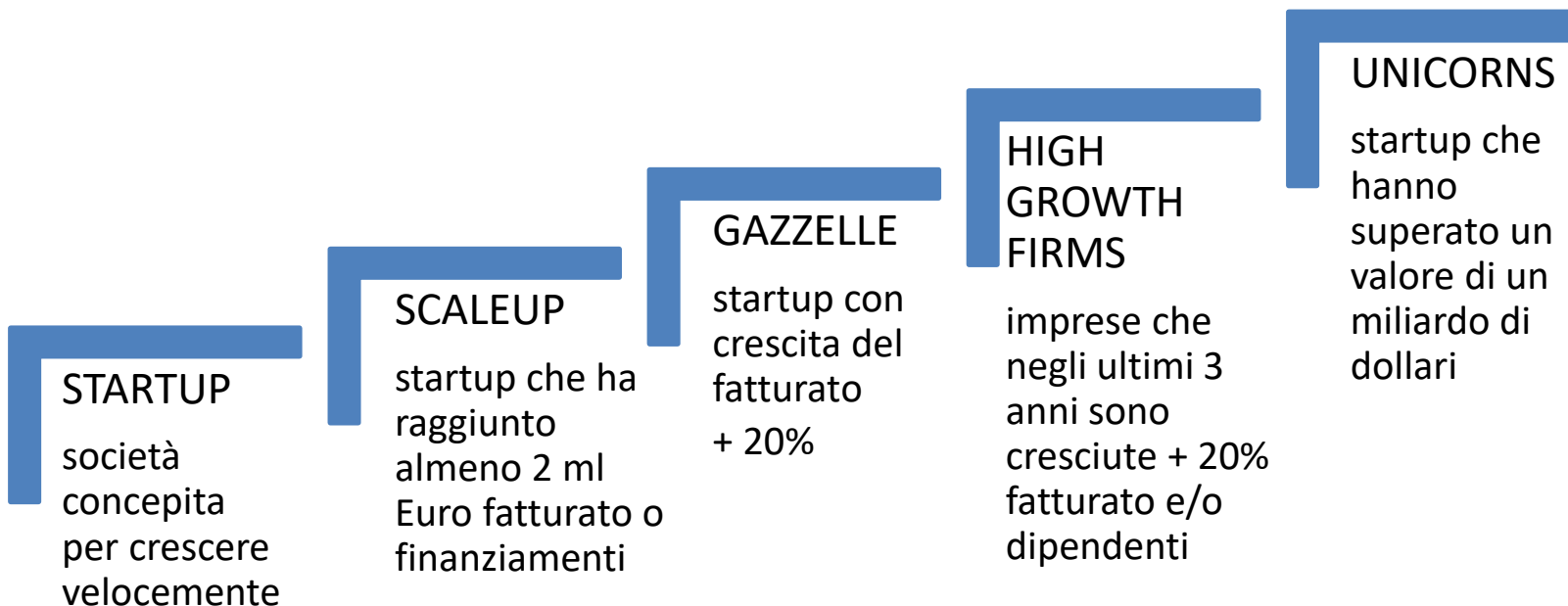
10.45 **High-Growth Firms e territorio**

Alessandro Rinaldi - Responsabile attività di analisi e studio Progetto
Sisprint - Si.Camera

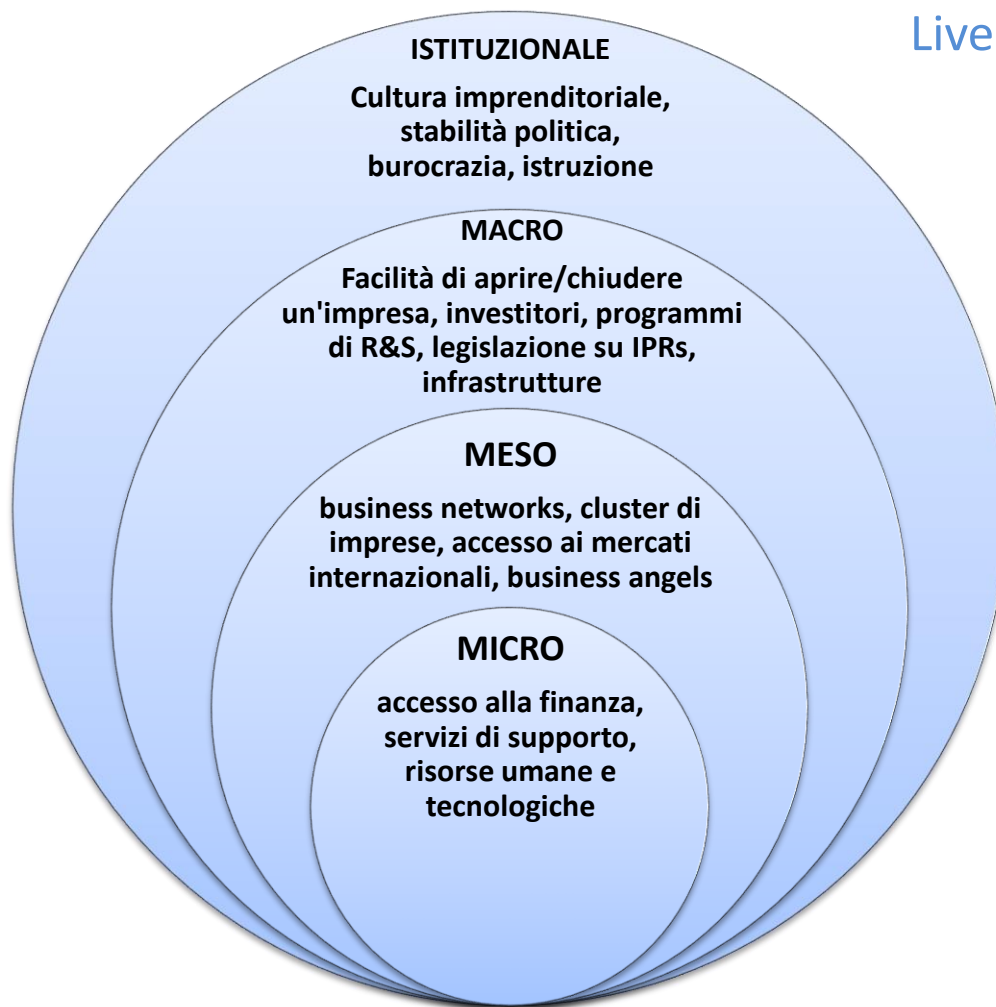
11.00 **High-Growth Firms: aspetti definitivi, metodologici e prospettive di ricerca**

Simone Poledrini, Università degli Studi di Perugia
Antonio Renzi, La Sapienza Università di Roma

11.30 **Q&A**



Livelli di supporto



Denominazione /Contesto	ad alto potenziale di crescita	dinamici in crescita	statici in difficoltà	Programma	Beneficiari
RIS 2019 *	Innovation Leaders / Strong Innovators	Moderate Innovators	Modest Innovators		
GII 2019 **	Top 33 cluster	34°-66°	67°-100°		
Francia	Île-de-France			Trofei della regione di Parigi per l'innovazione digitale nell'istruzione superiore	Giovani talenti, diplomati in cerca di lavoro.
Spagna		Barcelona - Cataluña		FOND-ICO Global promuove la creazione di fondi di capitale di rischio privati che investono in società spagnole.	Venture capital, imprese in cerca di nuove forme di finanziamento.
Germania	Mannheim			Il programma go-cluster riunisce un centinaio di cluster delle diverse specializzazioni tecnologiche del paese.	I cluster attivati nelle regioni.
Irlanda	Regione di Dublino		Dublin	Smart District fa interagire le PMI, i residenti e il governo locale con aziende tecnologiche che possono risolvere le loro problematiche.	Professionisti e imprese, residenti e non; centri di ricerca privati e pubblici.
Finlandia	Helsinki Uusimaa			Programma di supporto alle HGFs. Le HGFs della regione di Helsinki-Uusimaa costituiscono il 42% di quelle finlandesi	HGFS
Slovenia		Slovenija		Start-up Slovenja è stata lanciata per creare una rete di supporto globale per la costruzione e il lancio di start-up	Start-up
Austria	Paese			Con la strategia land of founders il governo austriaco vuole attrarre imprese e startup ad investire	Start-up, High-Growth Firms , PMI, ricercatori
Svizzera	Paese			Fidejussioni per PMI. riguardano fidejussioni per crediti bancari fino a un max. di 1 milione di franchi.	PMI, artigianato, start-up
Lituania		Vilnius-Lithuania		Tre iniziative a sostegno delle startup: 1) Startup Lithuania; 2) SEB innovation center; 3) start-up Visa.	Startup, Imprenditori esteri
Repubblica Ceca		Praga		Innovation vouchers utilizzati dalle imprese e orientati all'aumento della domanda da parte delle imprese per gli istituti di ricerca.	Imprese

Gli ecosistemi di Barcellona e Dublino rappresentano un riferimento più interessante per le nostre realtà di ecosistemi imprenditoriali italiani imperniati su aree urbane dalle spiccate caratteristiche culturali oltre che produttive.

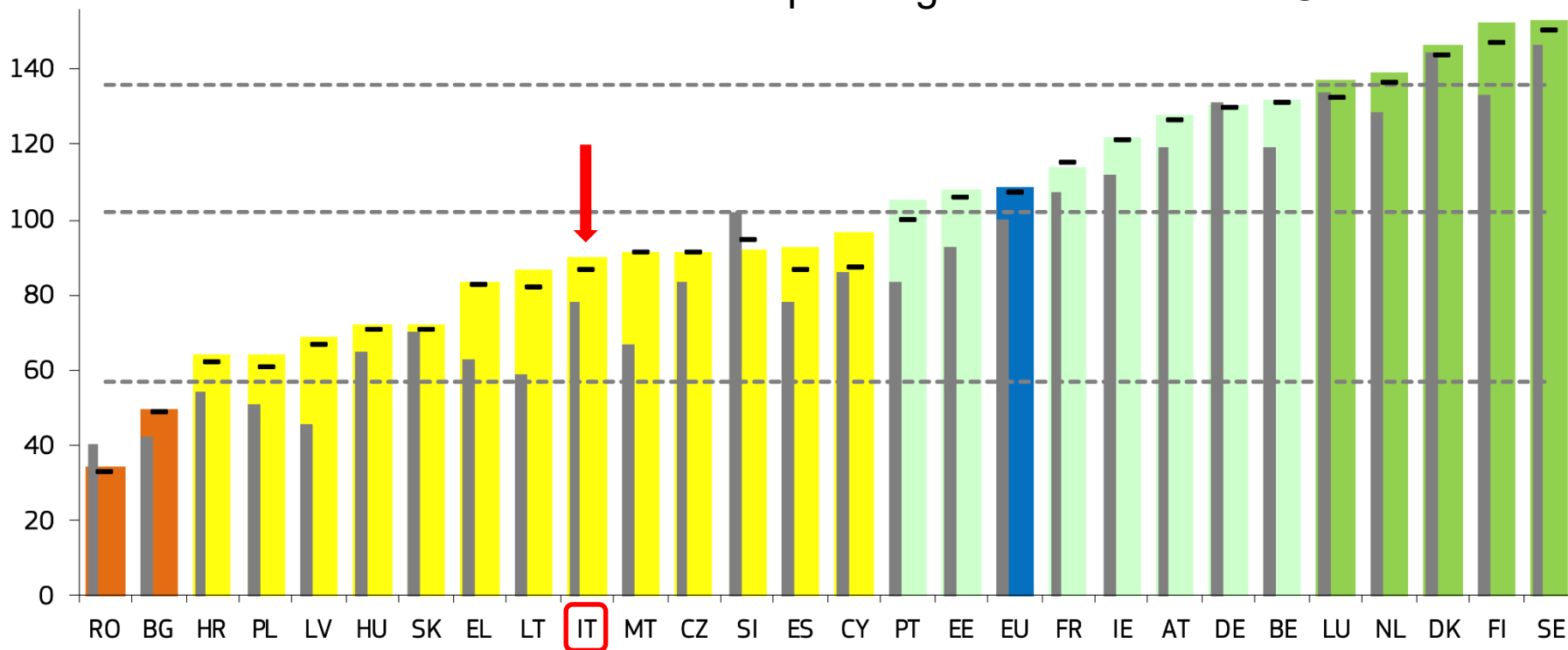
Gli esempi di ecosistemi come quello svizzero e austriaco, invece, sembrano più adatti alle nostre poche regioni veramente avanzate sotto il profilo socio-economico.

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.

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"

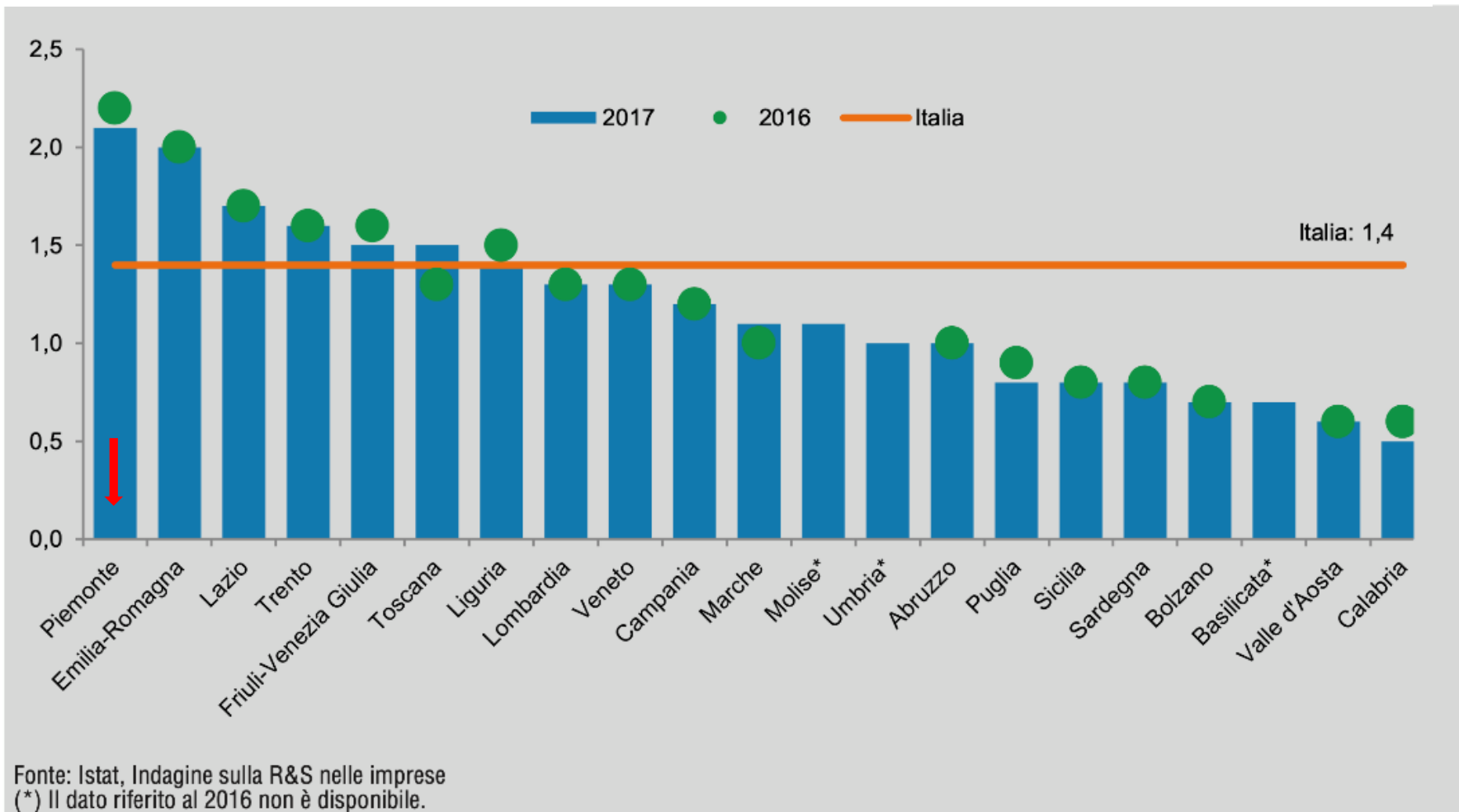
Ricerca e innovazione in Italia: alcuni dati

Il sistema d'innovazione italiano rispetto agli Stati membri dell'UE

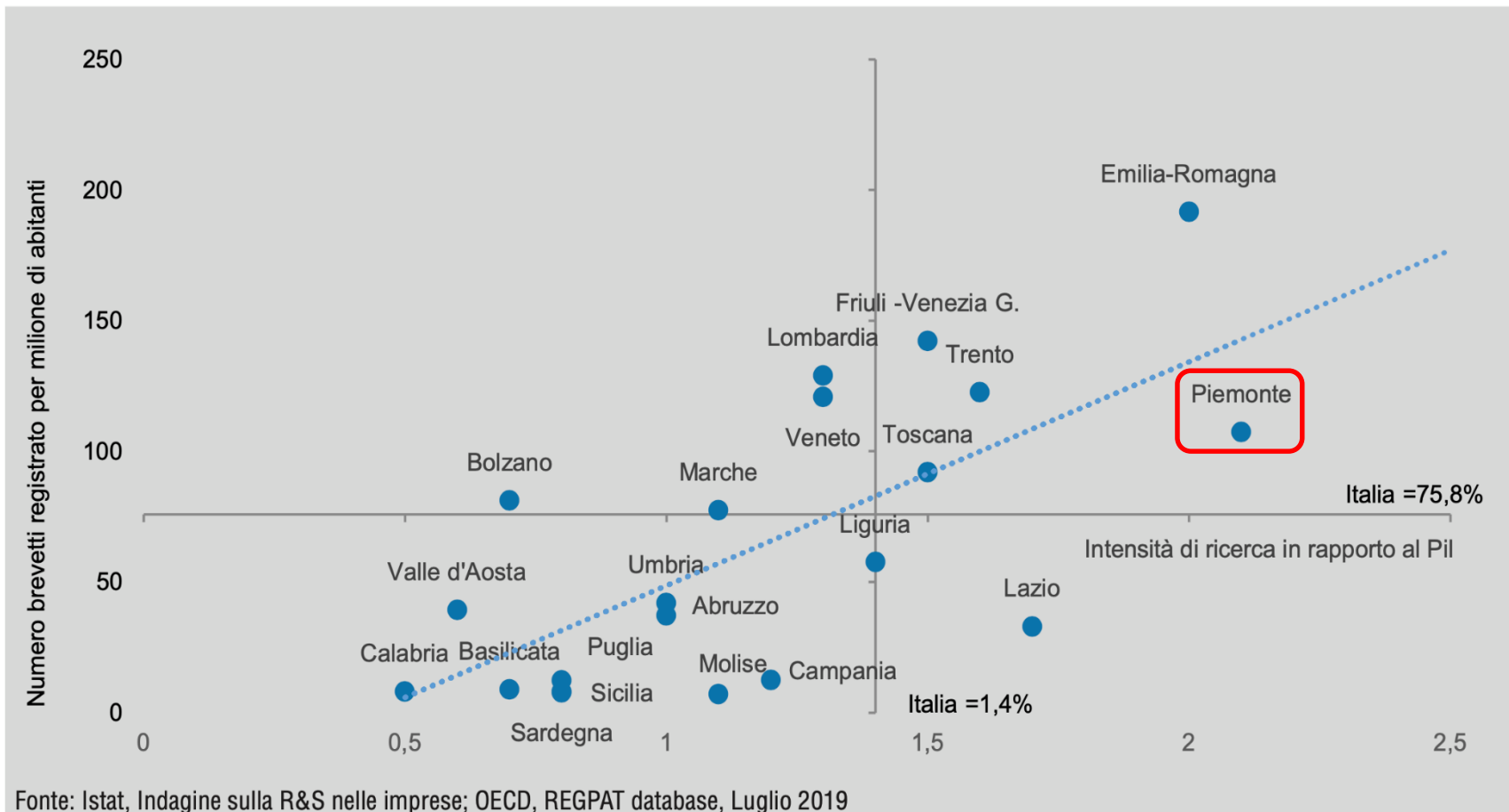


Fonte: European Commission (2020, pag. 7)

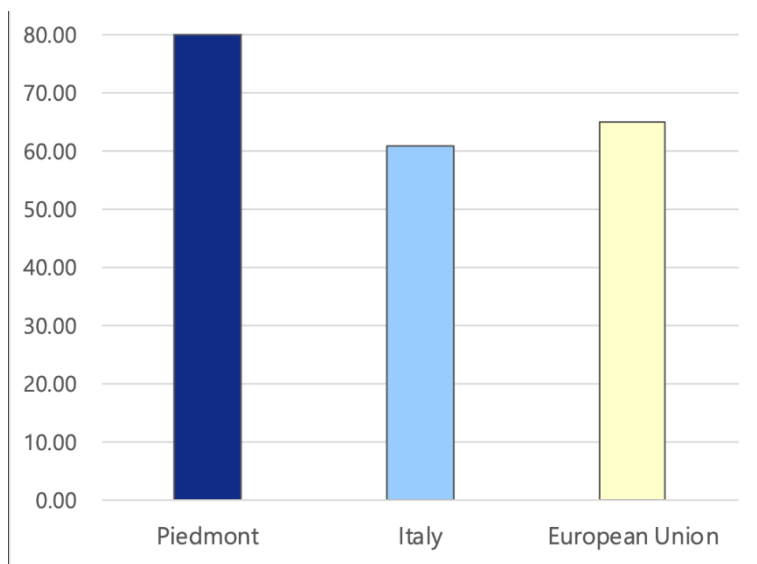
Intensità di ricerca per regione. Anni 2016 e 2017. Percentuale in rapporto al Pil



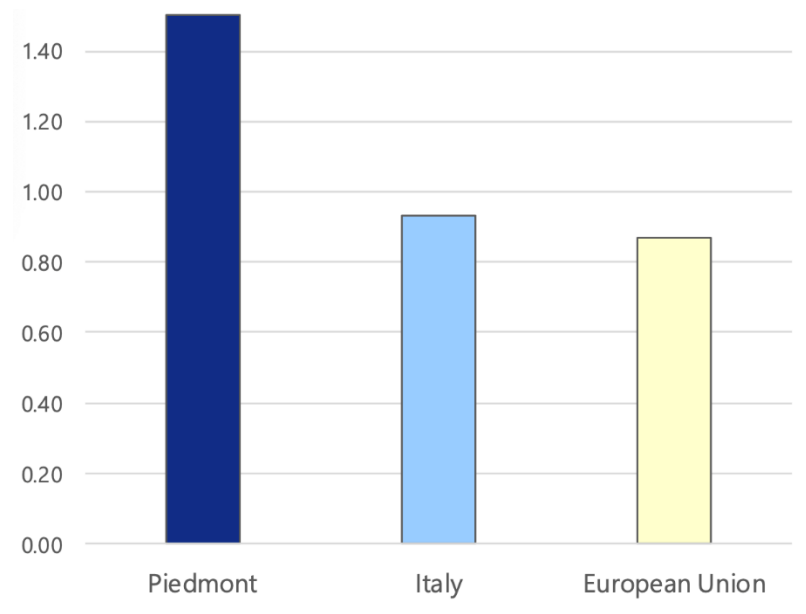
Intensità di ricerca in rapporto al Pil (2017) e numero di brevetti registrati all'Ufficio Europeo dei Brevetti (Epo) per milioni di abitanti (2016), per regione. Anni 2016 e 2017



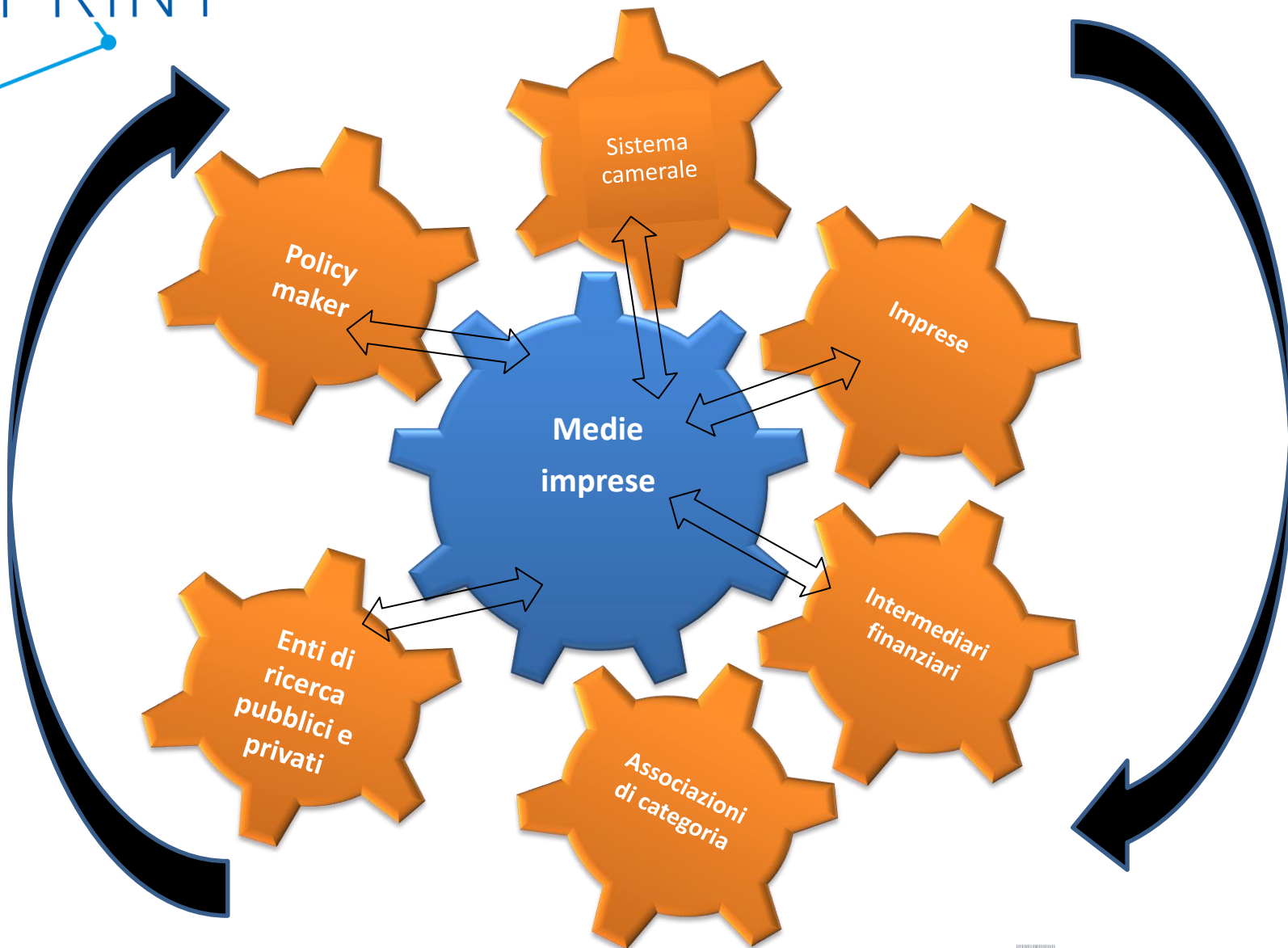
Spesa delle imprese in R&S nel 2016: Quota della spesa totale in R&S



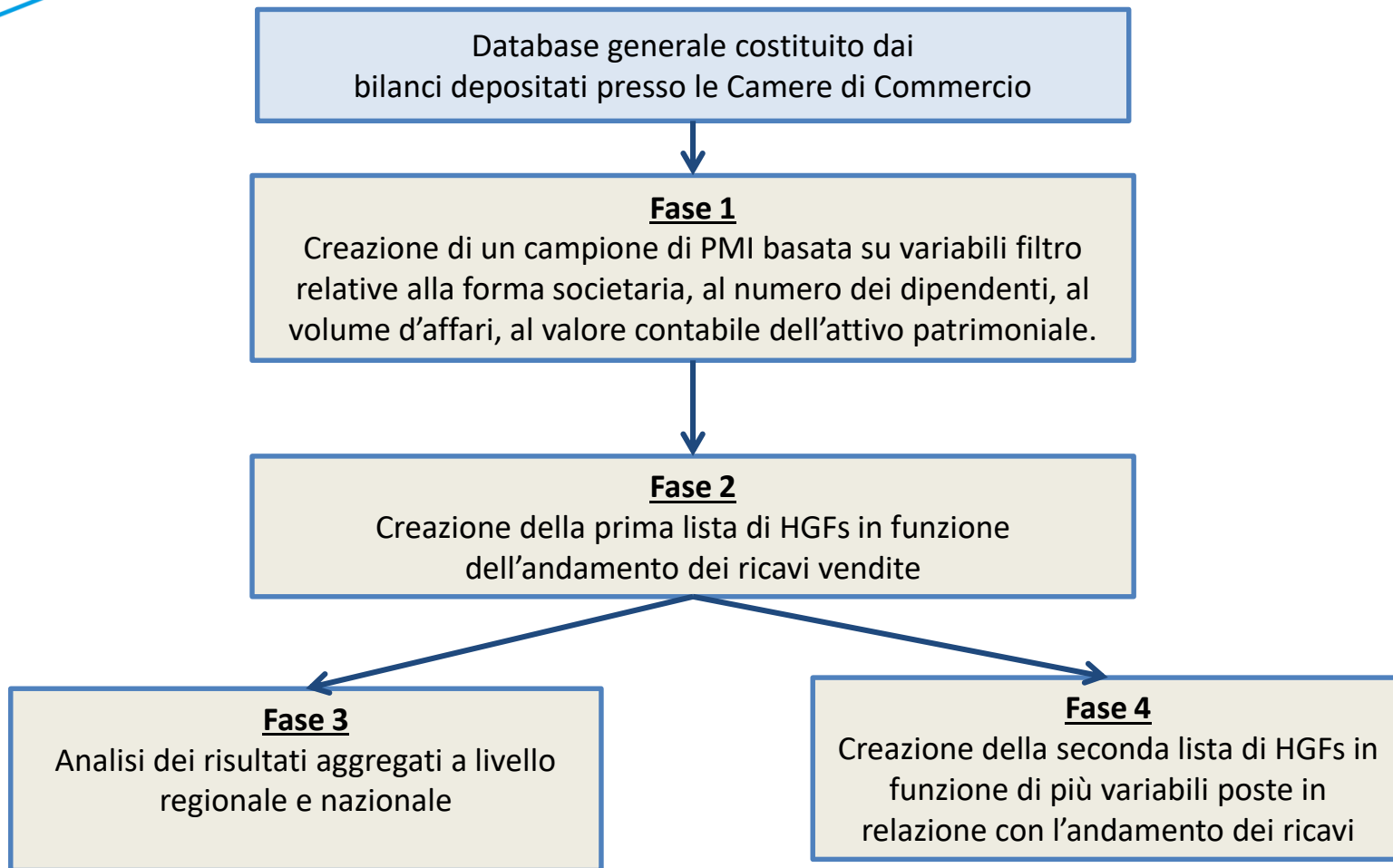
Personale in R&S nelle imprese nel 2016: Quota % popolazione attiva



Fonte: EOCIC (2019, pag. 9)



LA SELEZIONE DELLE HGFS E ANALISI DEI CONTESTI REGIONALI: SCHEMA GENERALE



- Numero di PMI esaminate: 9.162.
- Criterio di selezione delle HGFs: crescita mediana dei ricavi $\geq 20\%$.
- Periodo considerato: 3 anni.
- Numero di HGFs selezionate in funzione dell'andamento dei ricavi: 772 pari all'8,4% del campione di PMI.

La quasi totalità delle imprese appartenenti al cluster delle HGFs presentano livelli contenuti del tasso di indebitamento (Debt Equity Ratio). Se ne deduce che, con riferimento agli anni considerati, le imprese oggetto di indagine hanno mostrato una forte propensione all'autofinanziamento.

Il maggior numero di HGFs si concentra nelle Regioni del Centro-Nord. La Puglia emerge come la Regione meridionale più interessante in termini di HGFs.

$$IP_j = N_j \cdot (Q_j + Q'_j) + M_j \cdot (Q''_j)$$

N_j = Numero di HGFs rilevate rispetto nella Regione j-esima (N_j)

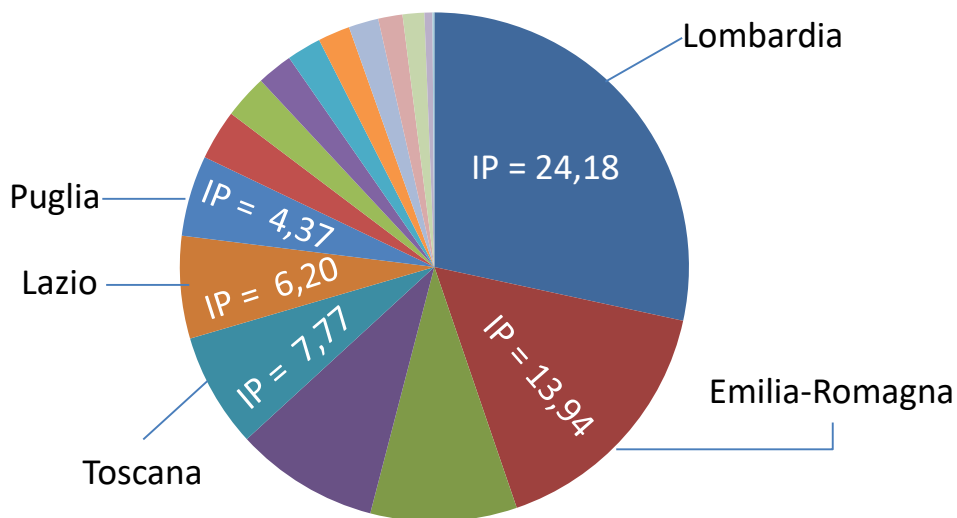
Q_j = Quota parte delle HGFs rilevate rispetto alle PMI presenti nella Regione j-esima

Q'_j = Quota parte delle HGFs rilevate nella Regione j-esima rispetto al campione nazionale di PMI

M_j = Mediana dell'andamento aggregato dei ricavi delle HGFs rilevate nella Regione j-esima

Q''_j = Quota parte delle HGFs rilevate nella Regione j-esima rispetto al campione nazionale di HGFs

Concentrazione di HGFs sul territorio nazionale



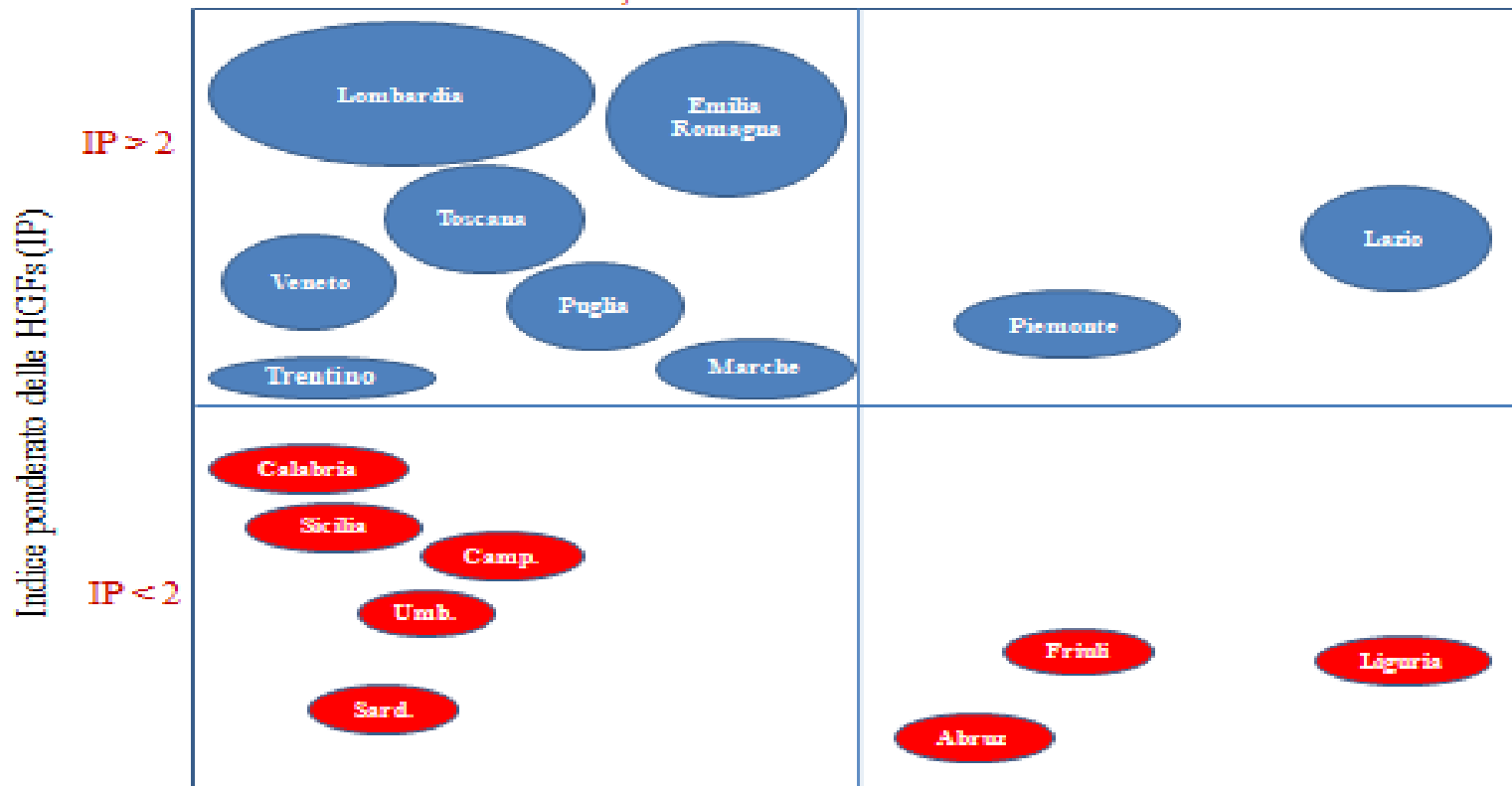
Le "Regioni campione" in termini HGFs non si distinguono per livelli di redditività particolarmente elevati, sia sul piano assoluto che relativo. Da un lato, infatti, per tali Regioni il campo di oscillazione del ROA aggregato delle HGFs è compreso tra il 4,33% e il 5,62%; dall'altro, i dati aggregati mostrano come l'insieme delle HGFs appartenenti al gruppo delle "Regioni campione" (caratterizzate da un indice IP >2) non sempre produce una profittabilità maggiore dell'insieme riferito a Regioni a più bassa concentrazione di HGFs.

N. HGFs	N. Imprese esaminate	Concentrazione regionale HGFs rispetto al campione regionale di PMI	Concentrazione regionale HGF rispetto al campione nazionale di PMI	Concentrazione regionale HGFs rispetto al totale nazionale di HGFs	Indice ponderato di concentrazione regionale HGFs
51	904	5,64%	0,56%	6,61%	3,17

Redditività aggregata (ROA) delle HGFs selezionate

Mediana ROA > 5%

Mediana ROA < 5%



- Numero di PMI esaminate: 772 (HGFs prima lista).
- Criteri di selezione delle HGFs: 1) Crescita dei ricavi vendite $\geq 20\%$ nell'ultimo periodo considerato; 2) Variazione positiva del ROA nell'ultimo periodo considerato; 3) Coefficiente di correlazione $\geq 50\%$ tra i ricavi vendite e il ROA; 4) Grado di elasticità positivo del ROA rispetto ai ricavi vendite.
- Numero di HGFs appartenenti alla seconda lista: 209 pari al 27% della prima lista di HGFs e al 2,3% rispetto alle 9.162 PMI analizzate.

- Le risultanze relative alla seconda lista assumono rilevanza in una prospettiva rischio-rendimento di breve-medio termine; prospettiva tipica degli investitori finanziari.
- Invece, nella prospettiva del decisore pubblico appare più utile la prima lista di HGFs, comprendente imprese che, a prescindere da considerazioni legate al trade off rischio-rendimento, hanno dimostrato di poter perseguire, almeno con riferimento alla dinamica dei ricavi vendite, obiettivi di sviluppo.

	Variazione ROA% > 0 (2016/2017)	Correlazione tra ricavi e ROA ≥ 50% (2017,2016, 2015)	Media ε > 0
1	1,78	84,54%	4,11
2	4,58	90,03%	11,37
3	0,05	92,87%	0,76
4	0,41	93,86%	5,88
5	0,54	99,60%	1,92
6	0,25	89,37%	0,45
7	1,27	96,77%	3,49
8	3,70	64,86%	4,88

- Le HGFs pur rappresentando una piccola parte della popolazione contribuiscono ampiamente alla **crescita economica** e all'**occupazione**
- Le HGFs sono più **vecchie**, più **grandi** e **meno high-tech** di quanto si immagini
- Non è una categoria di imprese, rappresenta piuttosto una **fase transitoria** nella vita di un'organizzazione.
- La crescita esercita una forte **pressione manageriale, finanziaria e produttiva** → è perciò necessario supportare la formazione per lo sviluppo delle competenze manageriali (cd. *dynamic capabilities*)
- Rimuovere gli **ostacoli** alla crescita (es. disincentivi fiscali nel passaggio ad un'altra categoria)
- Piattaforme digitali per rafforzare gli **ecosistemi imprenditoriali**
- Politiche pubbliche a sostegno di “**campioni**” regionali dell'innovazione tecnologica.
- Il ruolo dell'attore pubblico dovrebbe inoltre muoversi da posizioni di erogatore a **facilitatore**

SISPRINT

Q&A