



24 Novembre 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 Antonio Renzi, Pietro Marcolini e Giovanni Zazzerini

16.00 **Introduzione ai lavori**

Giacomo de' Stefani, Camera di Commercio di Venezia Rovigo
Francesca Petri, Progetto Sisprint - Si.Camera

16:15 **Il supporto alle High-Growth Firms: best practices internazionali**

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

16:45 **High-Growth Firms e territorio**

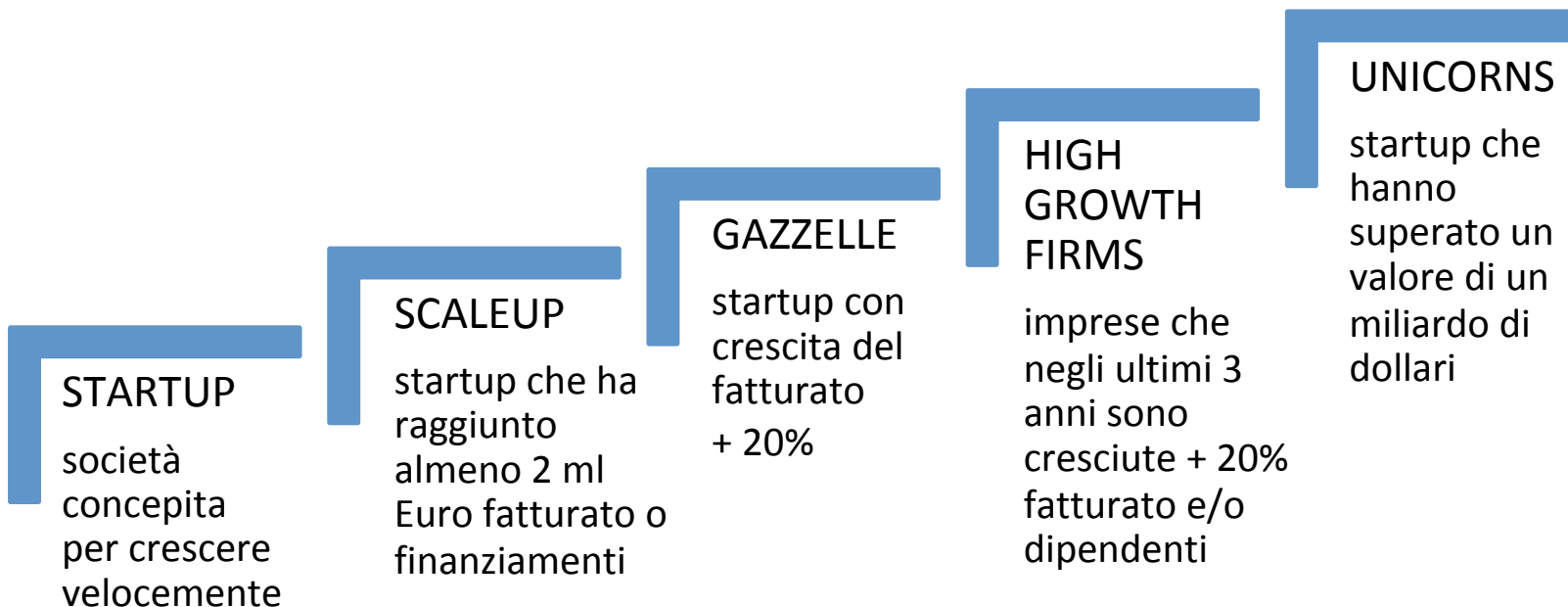
Alessandro Rinaldi, Progetto Sisprint - Si.Camera

17:00 **High-Growth Firms: aspetti definitivi, metodologici e prospettive di
ricerca**

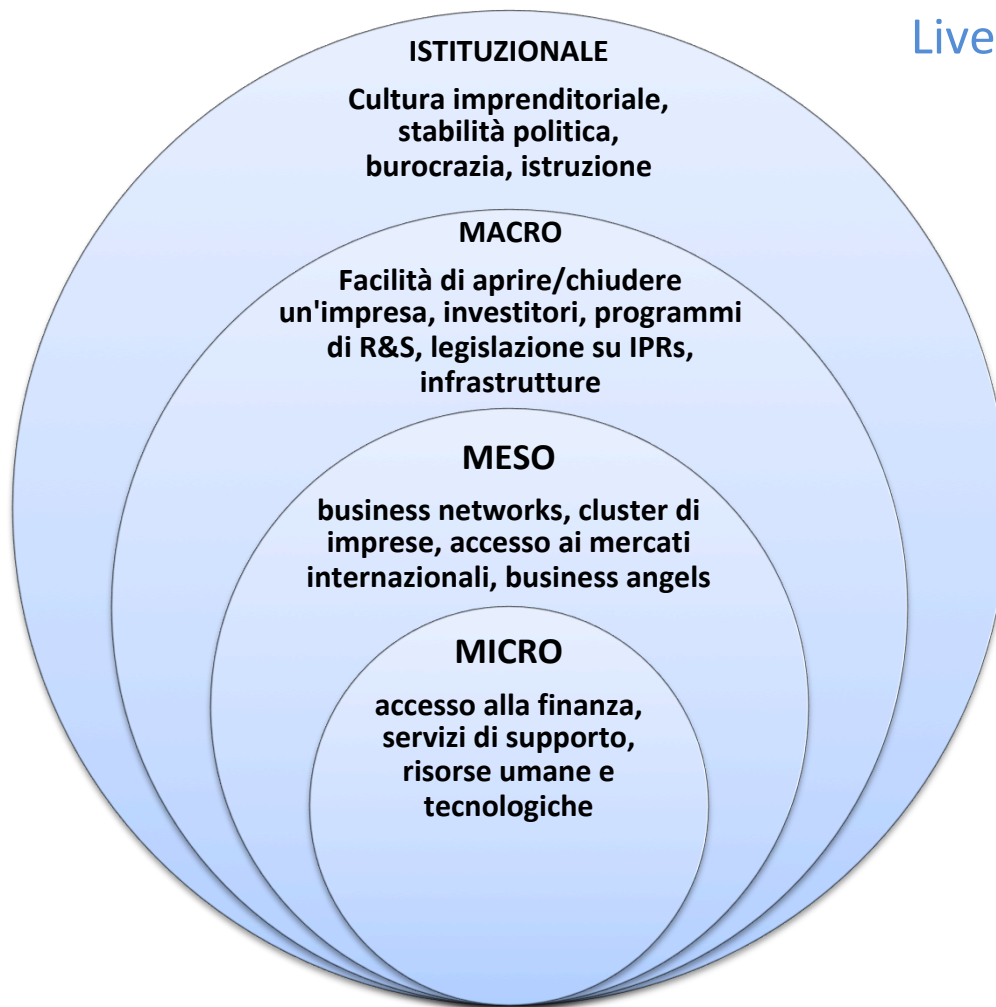
Antonio Renzi, La Sapienza Università di Roma

17:15 **Q&A**

Iscrizioni: <https://registrazioni.unioncamereveneto.it/114389>



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-Lituania		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

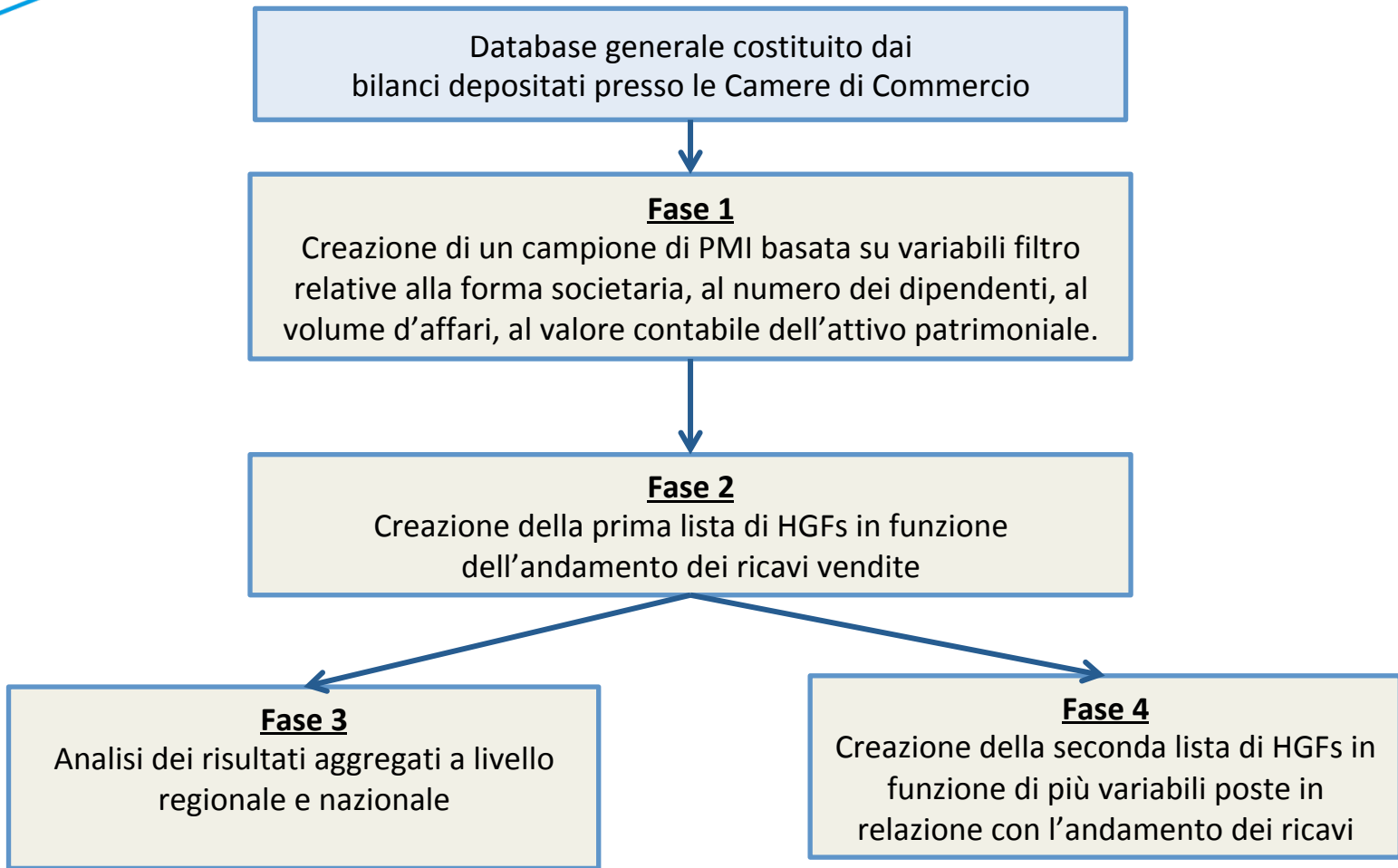
Gli ecosistemi di Barcellona e Dublino rappresentano un riferimento più interessante per le nostre realtà di ecosistemi imprenditoriali italiani imperniati su aree urbane dalle spiccate caratteristiche culturali oltre che produttive.

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"

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)

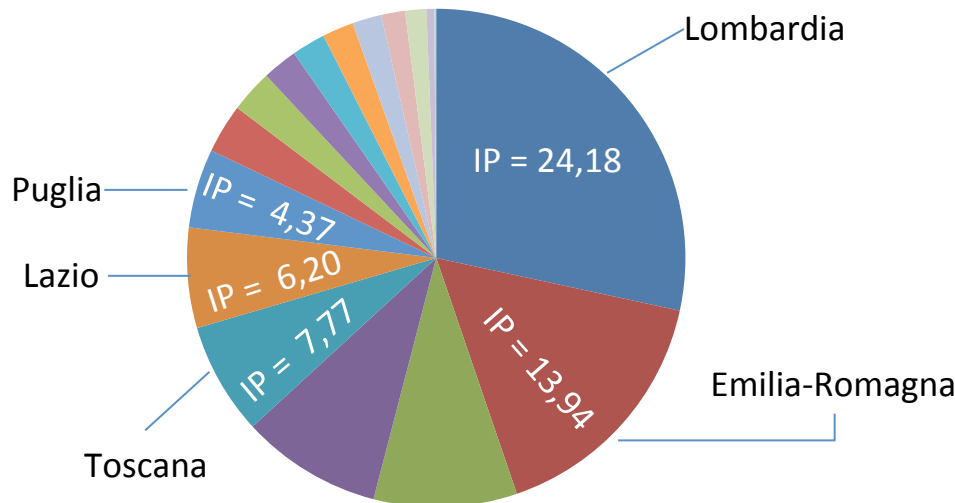
Q_j = Quota parte delle HGFs rilevate rispetto alle PMI presenti nella Regione j-esima

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

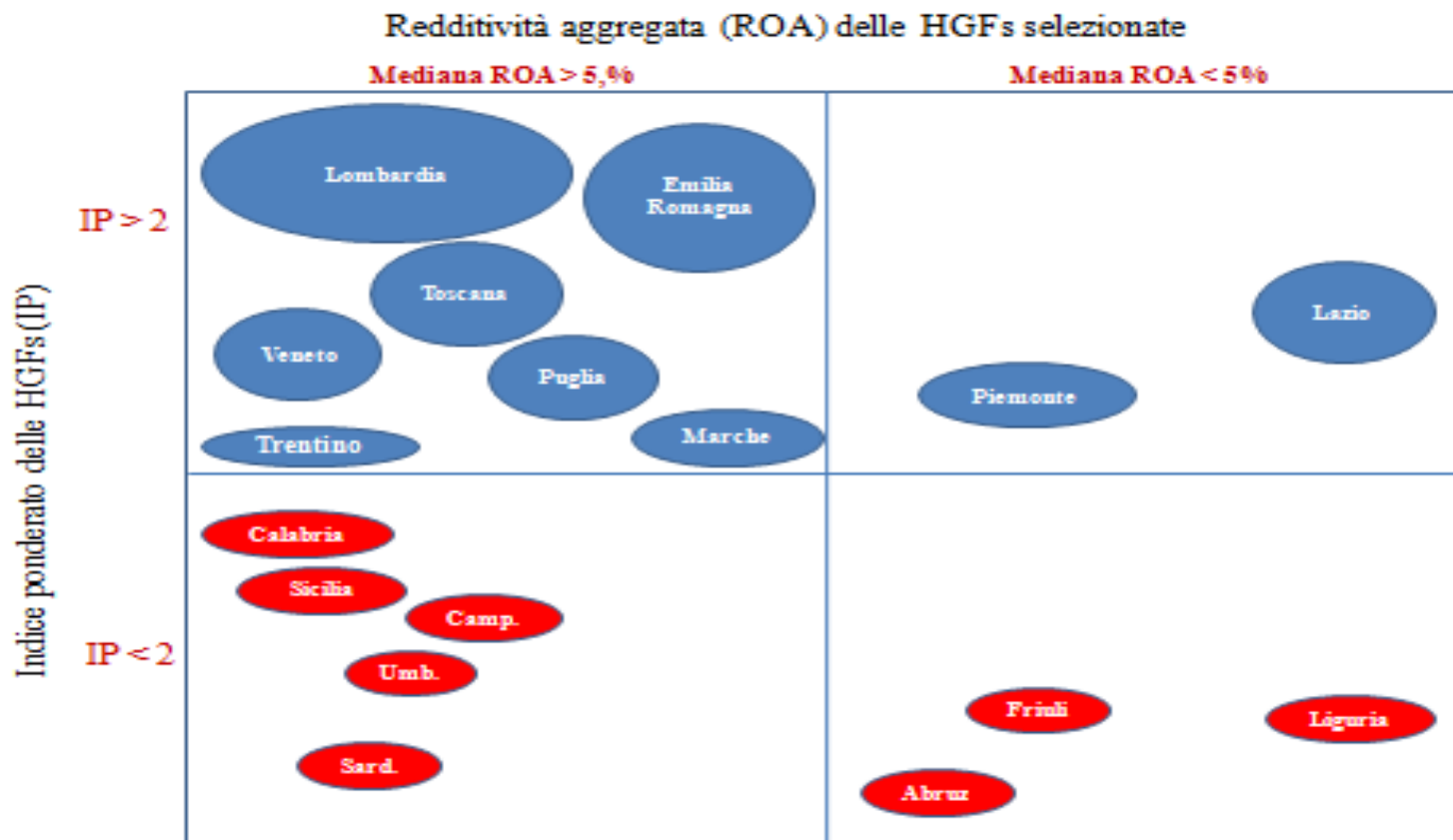
Concentrazione di HGFs sul territorio nazionale



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.

52 HGFs su 517 PMI rilevate

A	B	C	D	E	
N HGFs	Concentrazione di HGFs rispetto al campione regionale di PMI	Concentrazione di HGFs rispetto al campione nazionale di PMI	Concentrazione di HGFs rispetto campione nazionale di HGFs	Mediana variazione % ricavi	$IP = A(B+C) + D(E)$
52	10,06%	0,57%	6,74%	21,07%	5,54



- 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.

Ricavi delle venditemigl EUR (Ultimo dato rilevato)	Ricavi delle venditemigl EUR (Secondo dato rilevato)	Ricavi delle venditemigl EUR (Primo dato rilevato)	$\Delta\%$ Ricavi $\geq 20\%$	ROA (%) (Ultimo dato rilevato)	ROA (%) (Secondo dato rilevato)	ROA (%) (Primo dato rilevato)	$\Delta\%$ ROA > 0	$\rho \geq 50\%$ tra ricavi e ROA
23.400	17.111	13.176	36,76%	4,33	1,11	2,75	2,90	60,12%
34.181	26.620	21.324	28,40%	4,41	3,05	0,21	0,45	95,47%
16.485	13.322	12.182	23,74%	6,40	4,92	5,28	0,30	88,04%
16.909	12.934	16.020	30,73%	22,64	6,38	13,09	2,55	91,74%
17.860	14.533	11.614	22,90%	5,92	5,77	1,49	0,03	86,20%
21.070	12.419	21.844	69,67%	8,95	7,99	11,28	0,12	77,41%
35.484	27.727	21.685	27,97%	16,81	11,75	8,09	0,43	99,98%
25.779	21.357	17.599	20,71%	5,88	4,00	4,54	0,47	72,53%
23.004	17.044	19.429	34,96%	8,23	5,46	7,58	0,51	91,63%
19.438	14.661	11.294	32,59%	14,42	7,99	6,37	0,80	97,31%
22.724	17.230	16.419	31,89%	10,24	9,56	7,18	0,07	75,47%

**Circa il 21% delle HGFs venete rientrano nell'ambito della seconda lista:
11 imprese rispetto alle 52 HGFs rilevate**

- 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