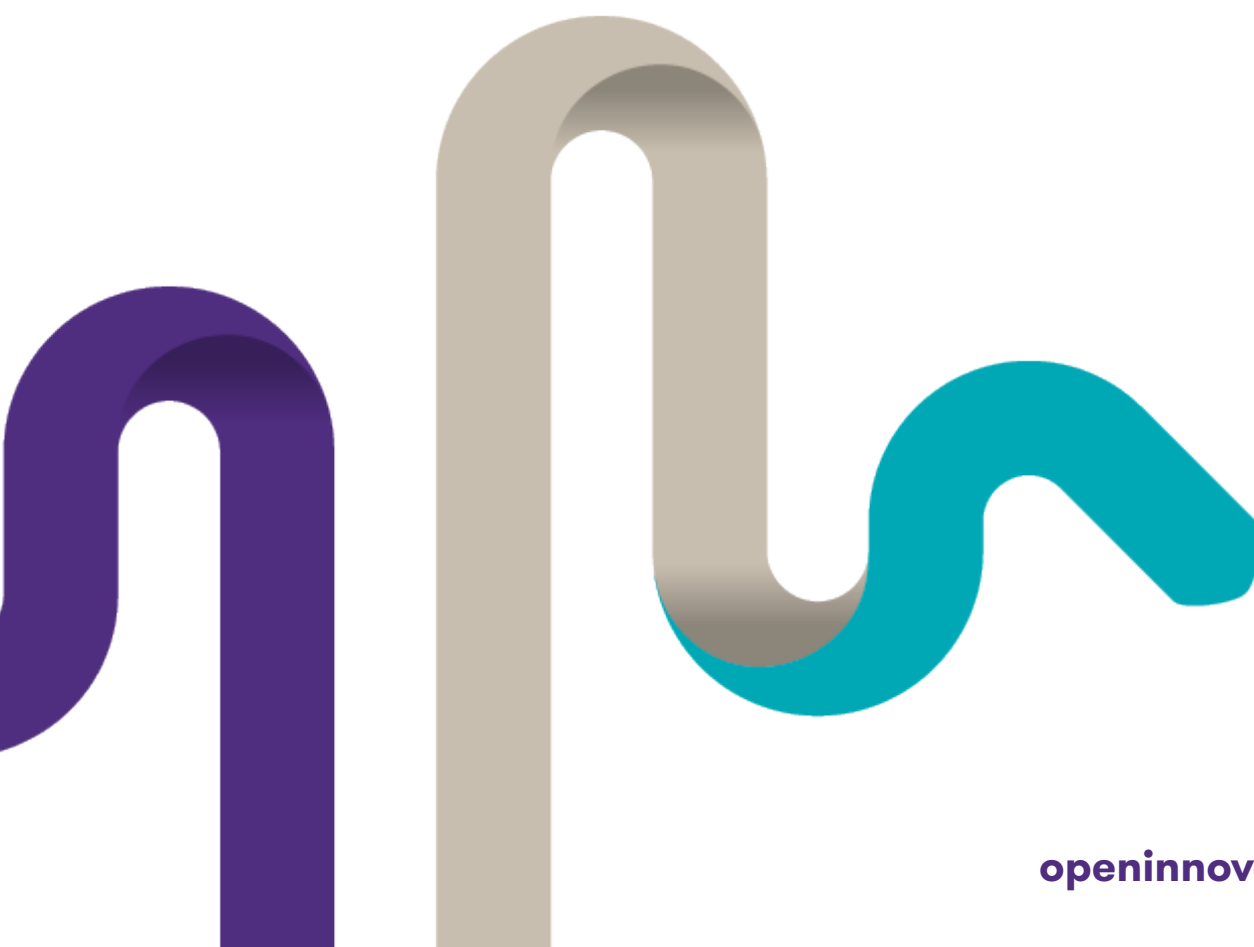


Report 2018 - Abstract

Osservatorio PMI Innovative

in collaborazione con l'Università di Pisa



Sintesi analisi delle PMI Innovative iscritte al registro delle imprese da 01/12/2017 al 30/09/2018

Premessa

L'analisi esposta in questo report¹ (di seguito il Report) è relativa all'elenco di PMI Innovative pubblicato, ed aggiornato ogni settimana dal Ministero dello Sviluppo Economico (di seguito il "MISE"), che vede la presenza al 30/09/2018 di n. 877 aziende (+ 230 rispetto al precedente report elaborato al 30/11/2017).

L'analisi riportata nel presente report prende in esame le 230 PMI Innovative (di seguito le "Nuove PMI") iscritte al registro delle imprese (di seguito il "Registro") dal 01.12.2017 al 30.09.2018 (di seguito il "Periodo di riferimento").

Parte I – Analisi dei dati presenti nell'elenco pubblicato dal MISE nel periodo di riferimento

1. Natura giuridica

Le società iscritte nell'elenco pubblicato dal MISE, così come si rileva dalla tabella sottostante, presentano prevalentemente la forma giuridica di società a responsabilità limitata (181 società, pari ad oltre il 78% della popolazione esaminata). È rara, invece, la presenza di casi di società consortili e di società cooperative.

Tabella 1 - Natura Giuridica

NATURA GIURIDICA	FREQUENZA	
	n°	%
Società a responsabilità limitata	181	78,70
Società per azioni	47	20,43
Società consortile	1	0,43
Società cooperativa	1	0,43
TOTALE	230	100,00

2. Settore di attività

L'analisi dei settori di attività in cui operano le Nuove PMI evidenzia la netta prevalenza del settore dei servizi, seguito da quello dell'industria/artigianato.

Di contro, risultano essere rari i casi di aziende qualificate come PMI innovative operanti nel settore del commercio.

Tabella 2 - Settore di attività

SETTORE	FREQUENZA	
	n°	%
Servizi	151	65,65%
Industria/artigianato	64	27,83%
Commercio	14	6,09%
n.d.	1	0,43%
TOTALE	230	100,00

3. Dimensione

Tabella 3 - Valore della produzione

VALORE DELLA PRODUZIONE €	FREQUENZA	
	n°	%
0 - 100.000 euro	34	14,78%
100.001 - 500.000	65	28,26%
500.001 - 1.000.000	29	12,61%
1.000.001 - 2.000.000	24	10,43%
2.000.001 - 5.000.000	33	14,35%
5.000.001 - 10.000.000	12	5,22%
10.000.001 - 50.000.000	14	6,09%
Più di 50.000.000	0	0,00%
n.d.	19	8,26%
TOTALE	230	100,00

¹ Il Report è stato elaborato dal gruppo di lavoro dell'Osservatorio sulle PMI Innovative, costituito presso l'Università di Pisa, con il supporto di Bernoni Grant Thornton. Per l'Università di Pisa hanno collaborato Giulio Greco e Marco Allegrini, responsabili scientifici dell'Osservatorio. Per Bernoni Grant Thornton hanno collaborato Federico Feroci, Samantha Iannello e Flavia Montedoro.

4. Anzianità

Tabella 4 – Dati su “anzianità della società” (in anni)

media	7,90
mediana	6,00
moda	6,00
max	23,00

Come ulteriore elemento di sintesi, si consideri che delle società iscritte nel Registro alla data del 30 settembre 2018:

- 78 si sono iscritte nel corso del 2015;
- 245 si sono iscritte nel 2016;
- 343 si sono iscritte nel 2017;
- 211 si sono iscritte nei primi 9 mesi del 2018.

5. Area geografica

Su base regionale, la Lombardia, con 67 casi (oltre il 29% del totale), presenta il maggiore numero di società iscritte nel Registro nel Periodo di riferimento.

Tutte le altre regioni presentano dati sensibilmente inferiori. Si riscontra una frequenza pari a 29 per il Piemonte, 23 per il Veneto e tra 15 e 20 per Marche, Emilia Romagna e Lazio.

7. Prevalenza giovanile, femminile o straniera

Tabella 6 - Descrizione dei casi con prevalenza femminile, giovanile e straniera

PREVALENZA	FEMMINILE		GIOVANILE		STRANIERA	
	n°	%	n°	%	n°	%
n.d.	45	19,57%	43	18,70%	43	18,70%
NO	167	72,61%	159	69,13%	186	80,87%
Esclusiva	5	7,83%	11	12,17%	0	0,43%
Forte	9		10		0	
Maggioritaria	4		7		1	
TOTALE	230	100,00	230	100,00	230	100,00

Il database del MISE mette in evidenza anche i casi di assetto proprietario e di governance nei quali si ha una prevalenza¹: giovanile; femminile; e straniera.

¹ La prevalenza è definita secondo varie qualificazioni:
Maggioritaria [% del capitale sociale + % Amministratori] / 2 > 50%
Forte [% del capitale sociale + % Amministratori] / 2 > 66%
Esclusiva [% del capitale sociale + % Amministratori] / 2 = 100%

6. Requisiti di innovazione

Per essere qualificata come PMI innovativa è necessaria che ricorrano i requisiti “alternativi” di innovazione (almeno 2 su 3) previsti dalle disposizioni normative. In particolare:

- 1° requisito: almeno 3% del maggiore tra costi e valore totale della produzione riguarda attività di ricerca e sviluppo; 2° requisito: team formato per 1/3 da personale in possesso di laurea magistrale; oppure per 1/5 da dottorandi, dottori di ricerca o laureati con 3 anni di esperienza in attività di ricerca certificata;
- 3° requisito: impresa depositaria o licenziataria di privativa industriale, oppure titolare di software registrato.

La tabella di seguito riportata, illustra la frequenza, assoluta e percentuale, dei casi in cui ciascun requisito risulta soddisfatto.

Tabella 5 - Requisiti di innovazione

REQUISITO	FREQUENZA	
	n°	% su totale
1° requisito R&S	206	89,57%
2° requisito Team	154	66,96%
3° requisito Brevetto o software	148	64,35%

Parte II – Analisi dei dati economico-finanziari

L'Osservatorio ha svolto anche un'analisi dei bilanci¹ delle PMI innovative.

A tal fine, sono state prese in esame le 158 Nuove PMI per le quali, alla data del presente Report, sono stati depositati in Camera di Commercio i bilanci per l'esercizio 2017.

8. Analisi del fatturato

Tabella 7 - Classi di fatturato

CLASSE DI FATTURATO	FREQUENZA	
	n°	%
nessun fatturato	3	1,90%
da 1 a 99.999	15	9,49%
da 100.000 a 249.999	19	12,03%
da 250.000 a 499.999	14	8,86%
da 500.000 a 999.999	24	15,19%
da 1.000.000 a 4.999.999	54	34,18%
da 5.000.000 a 14.999.999	20	12,66%
oltre 15.000.000	9	5,70%
TOTALE	158	100,00

9. Analisi dell'EBITDA

Tabella 8 – Segno dell'EBITDA per classi di fatturato

CLASSE DI FATTURATO	N. TOT AZIENDE	MEDIA EBITDA 2017	EBITDA NEGATIVO		EBITDA POSITIVO		EBITDA Nullo o N.D.	
			n°	%	n°	%	n°	%
da 1 a 99.999	15	-2.465,00	1	7,69	2	2,25	12	21,43
da 100.000 a 249.999	19	-27.536,00	1	7,69	1	1,12	17	30,36
da 250.000 a 499.999	14	38.042,67	0	0,00	3	3,37	11	19,64
da 500.000 a 999.999	24	148.183,27	1	7,69	10	11,24	13	23,21
da 1.000.000 a 4.999.999	54	136.713,67	9	69,23	45	50,56	0	0,00
da 5.000.000 a 14.999.999	20	1.856.100,65	1	7,69	19	21,35	0	0,00
oltre 15.000.000	9	2.930.730,89	0	0,00	9	10,11	0	0,00
nessun fatturato	3	0,00	0	0,00	0	0,00	3	5,36
TOTALE	158	634.971,27	13	100,00	89	100,00	56	100,00%

¹ Reperiti sul database AIDA-Bureau Van Dijk.

Tabella 9 – Valori di EBITDA/Ricavi di vendita per classi di fatturato

CLASSE DI FATTURATO	N° TOT AZIENDE	MEDIA EBITDA/ FATTURATO	N° TOT. AZIENDE	MEDIA EBITDA >0/ FATTURATO
da 1 a 99.999	15	-6,86%	14	15,79%
da 100.000 a 249.999	19	-16,03%	18	6,88%
da 250.000 a 499.999	14	10,50%	12	10,50%
da 500.000 a 999.999	24	20,23%	23	25,29%
da 1.000.000 a 4.999.999	54	5,47%	44	16,47%
da 5.000.000 a 14.999.999	20	20,21%	19	22,16%
oltre 15.000.000	9	0,73%	8	0,73%
TOTALE	155	4,89%	141	13,97%

10. Analisi della Posizione finanziaria netta

Tabella 10 – Posizione Finanziaria Netta per classe di fatturato

CLASSE DI FATTURATO	N. TOT AZIENDE	MEDIA PFN	PFN > 0	PFN < 0	PFN = 0	PFN N.D.
da 1 a 99.999	15	-31.473,33	1	2	0	12
da 100.000 a 249.999	19	-30.171,00	0	1	0	18
da 250.000 a 499.999	14	-17.953,50	0	2	0	12
da 500.000 a 999.999	24	-115.224,44	4	5	0	15
da 1.000.000 a 4.999.999	54	285.840,85	26	14	0	14
da 5.000.000 a 14.999.999	20	1.625.598,65	12	5	0	3
oltre 15.000.000	9	7.943.718,56	7	2	0	0
TOTALE	155	1.380.047,97	50	31	0	74

Parte III – Analisi di alcuni profili organizzativi e gestionali

11. Corporate governance

Tabella 11 – Dimensione dell'organo amministrativo

CLASSE DI FATTURATO	FREQUENZA PER CLASSE DI FATTURATO				TOTALE AZIENDE CAMPIONE
	AMMINISTRATORE UNICO		CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE		
	n°	% sul totale	n°	% sul totale	
da 1 a 99.999	2	8,70	1	1,75	3
da 100.000 a 249.999	2	8,70	1	1,75	3
da 250.000 a 499.999	1	4,35	3	5,26	4
da 500.000 a 999.999	3	13,04	6	10,53	9
da 1.000.000 a 4.999.999	10	43,48	26	45,61	36
da 5.000.000 a 14.999.999	3	13,04	14	24,56	17
oltre 15.000.000	1	4,35	6	10,53	7
nessun fatturato	1	4,35	0	0,00	1
TOTALE	23	100,00	57	100,00	80

12. Assetti proprietari

Tabella 12 – Numero di soci, presenza di investitore professionale e % azionista di

CLASSE DI FATTURATO	N. MEDIO DI SOCI	% PARTECIPAZIONE DEL SOCIO CON MAGGIOR NUMERO DI QUOTE/AZIONI
da 1 a 99.999	6,7	38,99
da 100.000 a 249.999	2,3	71,35
da 250.000 a 499.999	3,0	100,00
da 500.000 a 999.999	4,3	88,29
da 1.000.000 a 4.999.999	20,4	78,55
da 5.000.000 a 14.999.999	7,2	67,71
oltre 15.000.000	3,1	58,45
nessun fatturato	2,0	60,00
TOTALE	6,1	70,42

13. Note conclusive

A conclusione del presente rapporto, si evidenziano alcuni spunti di riflessione sul tema delle PMI innovative.

1. In primo luogo, un dato che salta subito all'occhio sono l'elevato numero di PMI innovative di dimensioni molto contenute e l'anzianità media generale del campione esaminato. Il ciclo di vita di una PMI innovativa dovrebbe essere caratterizzato da forte e rapida crescita, specialmente se basato su elementi di innovazione industriale di prodotto, di servizio o di processo.
2. Sempre con riguardo ai dati demografici, si osserva un calo nel numero delle iscrizioni a circa 4 anni di distanza dalla creazione del registro. Il calo, unito ad alcune cancellazioni dal registro, può essere un sintomo di incapacità di realizzare i benefici attesi dall'iscrizione nel registro e potrebbe innescare un intervento del legislatore.
3. L'accelerazione della crescita è il dato che può attrarre investitori professionali. A differenza del crowdinvesting, il venture capital può portare competenze e tecniche avanzate di management all'interno della PMI, dotandola di un piano strategico e finanziario coerente con obiettivi prefissati. Attrarre i venture capitalist potrebbe essere un obiettivo del legislatore.
4. Al di là dell'accesso smart al fondo di garanzia per le PMI, il legislatore potrebbero proporre incentivi fiscali per chi finanzia le PMI innovative, siano essi banche o finanziarie, nell'ottica della creazione di un ecosistema legislativo ed economico dove le PMI innovative possano svilupparsi. In altri termini, occorre agevolare anche i soggetti che entrano in partnership chiave con le PMI innovative e incentivarli a farlo.
5. Un altro elemento che può agevolare le PMI innovative è il coordinamento tra le norme. Il Patent Box rappresenta un forte incentivo alla produzione di beni immateriali in grado di creare valore, evitandone peraltro una ricollocazione all'estero in caso di M&A. Una versione del Patent Box più accessibile e fruibile dalle PMI innovative agevolerebbe questo tipo di aziende. Nell'attuale assetto normativo, gli incentivi fiscali per le PMI innovative appaiono centrati sulla dotazione di capitale più che sui redditi prodotti.

