

# Report 2019 - Sintesi

**Osservatorio PMI Innovative**

*in collaborazione con l'Università di Pisa*





# Sintesi dell'analisi delle PMI Innovative iscritte al Registro delle Imprese dal 31/10/2018 al 30/09/2019

## Premessa

L'analisi esposta in questo report<sup>1</sup> (di seguito il **"Report"**) è relativa all'elenco di PMI Innovative pubblicato, ed aggiornato settimanalmente, dal Ministero dello Sviluppo Economico (di seguito il **"MISE"**), che vede la presenza al 30.09.2019 di n. **1226** aziende (+ 432 iscritte -83 società cancellate rispetto al precedente report elaborato al 30.09.2018).

L'analisi riportata nel presente report prende in considerazione 432 PMI Innovative (di seguito le **"Nuove PMI"**) che risultano effettivamente iscritte al registro delle imprese (di seguito il **"Registro"**) dal 01.10.2018 al 30.09.2019 (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 (369 società, pari all'85% 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	369	85,42
Società per Azioni	57	13,19
Società consortile	2	0,46
Società cooperativa	4	0,93
<b>TOTALE</b>	<b>432</b>	<b>100,00</b>

Dall'analisi della tabella di cui sopra, si evidenzia che:

- con riferimento alle 369 società a responsabilità limitata, 6 di esse sono società con socio unico e 13, invece, hanno la forma di S.r.l. "semplificata" (S.r.l.s.);
- con riferimento alle 57 società per azioni, solo una risulta avere un socio unico;
- entrambe le società consortili hanno un unico socio mentre delle società cooperative solo una risulta avere suddetta caratteristica.

<sup>1</sup> Il Report è stato elaborato dal gruppo di lavoro dell'Osservatorio sulle PMI Innovative, costituito presso Grant Thornton congiuntamente con l'Università di Pisa. Per Grant Thornton hanno collaborato Federico Feroci, Flavia Montedoro e Vincenzo Strati. Per l'Università di Pisa hanno collaborato Giulio Greco, responsabile scientifico dell'Osservatorio.

## 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. Rispetto allo studio effettuato al 30.09.2018 si evidenzia un incremento di 5 punti percentuali nella frequenza del settore dei servizi (dal 65,5% del 2018 al 70,83% del 2019) e conseguente decremento dell'incidenza del settore dell'industria/ artigianato che nel 2018 risultava pari al 27,83% e ad oggi è pari al 20,60%.

Tabella 2 - Settore di attività

SETTORE	FREQUENZA	
	n°	%
Servizi	306	70,83
Industria / artigianato	89	20,60
Commercio	32	7,41
Turismo	5	1,16
<b>TOTALE</b>	<b>432</b>	<b>100,00</b>

## 3. Dimensione

La dimensione delle Nuove PMI è misurata, nel database fornito dal MISE, dai seguenti parametri:

1. valore della produzione;
2. numero di addetti;
3. valore del capitale.

Con riferimento al punto 1) del presente paragrafo, i dati sul valore della produzione, mostrati nella seguente tabella, evidenziano una più alta frequenza di Nuove PMI nella fascia 100.001 – 500.0000 di Euro in continuità con quanto rilevato nel report 2018. Circa il 55% delle società, inoltre ha un valore della produzione inferiore a un milione di euro, in continuità con quanto osservato per il precedente report. Da notare, che al contrario di quanto rilevato nel precedente report, sono presenti società con un valore della produzione superiore a Euro 50.000.000, in particolare il 5,09% del campione presenta suddetta caratteristica.

Tabella 3 - Valore della produzione

VALORE DELLA PRODUZIONE IN EURO	FREQUENZA	
	n°	%
0-100.000	62	14,35
100.001 - 500.000	114	26,39
500.001 - 1.000.000	64	14,81
1.000.001 - 2.000.000	73	16,90
2.000.001 - 5.000.000	55	12,73
5.000.001 - 10.000.000	23	5,32
10.000.001 - 50.000.000	22	5,09
Oltre 50.000.00	0	0,0
n.d.	19	4,40
<b>TOTALE</b>	<b>432</b>	<b>100,00</b>

## 4. Anzianità

### Anzianità della società

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

Media	8,43
Mediana	5,96
Moda	5,25
Max	35,56

## 5. Area geografica

Su base regionale, la Lombardia, con 126 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 54 per l'Emilia Romagna, 39 per il Piemonte, 31 per Lazio e Campania e 26 per il Veneto, mentre tutte le altre regioni si attestano su valori inferiori alle 20 unità.

## 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 delle 432 Nuove PMI risulta soddisfatto.

Tabella 5 - Requisiti di innovazione

REGIONE	FREQUENZA	
	n°	% su totale
1° R&S	384	88,89
2° Team qualificato	299	69,21
3° Brevetto o software	265	61,34
<b>TOTALE</b>	<b>432</b>	<b>100%</b>

## 7. Prevalenza giovanile, femminile o straniera

Il database del MISE mette in evidenza anche i casi di assetto proprietario e di governance nei quali si ha una prevalenza<sup>1</sup>:

- giovanile;
- femminile;
- straniera.

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

PREVALENZA	FEMMINILE		GIOVANILE		STRANIERA	
	n°	%	n°	%	n°	%
n.d.	82	18,98%	82	18,98%	80	18,52%
No	321	74,31%	301	69,68%	344	79,63%
Maggioritaria	7	6,71%	14	11,34%	1	1,85%
Forte	12		24		6	
Esclusiva	10		11		1	
<b>TOTALE</b>	<b>432</b>	<b>100,00%</b>	<b>432</b>	<b>100,00%</b>	<b>432</b>	<b>100,00%</b>

<sup>1</sup> La prevalenza è definita secondo varie qualificazioni:

Maggioritaria	$[\% \text{ del capitale sociale} + \% \text{ Amministratori}] / 2 > 50\%$
Forte	$[\% \text{ del capitale sociale} + \% \text{ Amministratori}] / 2 > 66\%$
Esclusiva	$[\% \text{ del capitale sociale} + \% \text{ Amministratori}] / 2 = 100\%$

## Parte II – Analisi dei dati economico-finanziari

### 8. Analisi del fatturato

Nella seguente tabella 17 sono evidenziate, per il Periodo di Riferimento, il numero di aziende Campione 1 suddivise per classi di fatturato.

Tabella 7 – Classi di fatturato

CLASSE DI FATTURATO	FREQUENZA PER CLASSE DI FATTURATO	
	n°	%
nessun fatturato	0	0,00
da 1 a 99.999	52	17,51
da 100.000 a 249.999	40	13,47
da 250.000 a 499.999	33	11,11
da 500.000 a 999.999	40	13,47
da 1.000.000 a 4.999.999	90	30,30
da 5.000.000 a 14.999.999	33	11,11
oltre 15.000.000	9	3,03
<b>TOTALE</b>	<b>297</b>	<b>100,00</b>

### 9. Analisi dell'EBITDA

Tabella 8 – Segno dell'EBITDA per classi di fatturato

CLASSE DI FATTURATO	N. TOT AZIENDE	MEDIA EBITDA 2018	EBITDA NEGATIVO		EBITDA POSITIVO		EBITDA NULLO o N.D.	
			n°	%	n°	%	n°	%
da 1 a 99.999	52	-18.216	18	28	26	12	8	73
da 100.000 a 249.999	40	8.086	11	17	28	13	1	9
da 250.000 a 499.999	33	-61.915	10	16	21	9	2	18
da 500.000 a 999.999	40	78.378	5	8	35	16	0	0
da 1.000.000 a 4.999.999	90	213.365	15	23	75	34%	0	0
da 5.000.000 a 14.999.999	33	722.731	5	8	28	13	0	0
oltre 15.000.000	9	2.475.267	0	0	9	4	0	0
<b>TOTALE</b>	<b>297</b>	<b>488.242,39</b>	<b>64</b>	<b>100</b>	<b>222</b>	<b>100</b>	<b>11</b>	<b>100</b>

Si nota che per il 21% circa dei casi l'EBITDA risulta negativo (64 casi su 297), mentre il 74,74% delle società registra un EBITDA positivo (222 casi su 297) a dimostrazione del fatto che più della metà del campione osservato si trova in equilibrio economico.

## 10. Analisi dell'EBIT

Tabella 9 – Valori medi di EBIT/ricavi di vendita per classi di fatturato

CLASSE DI FATTURATO	N TOT AZIENDE	MEDIA EBIT/ FATTURATO 2018	N TOT AZIENDE EBIT > 0	MEDIA EBIT > 0 / FATTURATO
da 1 a 99.999	34	-158%	19	21%
da 100.000 a 249.999	39	-38%	21	18%
da 250.000 a 499.999	31	-35%	18	13%
da 500.000 a 999.999	40	3%	34	13%
da 1.000.000 a 4.999.999	90	4%	62	12%
da 5.000.000 a 14.999.999	33	2%	26	9%
oltre 15.000.000	9	5%	7	6%
n.d.	21	n.d.	1	n.d.
<b>TOTALE</b>	<b>297</b>	<b>-31%</b>	<b>188</b>	<b>13%</b>

Si nota che in 172 unità su 297 si è in presenza di una redditività operativa di segno positivo che si concentra nelle imprese di dimensione medio-grande ovvero nelle classi oltre i 500.000,00 Euro di fatturato. Se si vuole prescindere dagli outliers, presenti soprattutto nelle unità fino a un fatturato inferiore a 500.000,00 Euro, si arriva a una media che, per le sole unità con EBIT positivo, è del 13%.

## 11. 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	52	-359.129	1	1	0	50
da 100.000 a 249.999	40	-196.256	1	1	0	38
da 250.000 a 499.999	33	-3.968.552	1	3	0	29
da 500.000 a 999.999	40	24.010	8	6	11	15
da 1.000.000 a 4.999.999	90	169.801	33	29	28	0
da 5.000.000 a 14.999.999	33	1.448.086	21	9	3	0
oltre 15.000.000	9	1.937.165	6	3	0	0
<b>TOTALE</b>	<b>297</b>	<b>-134.982</b>	<b>71</b>	<b>52</b>	<b>42</b>	<b>132</b>



### Parte III – Analisi di alcuni profili organizzativi e gestionali

#### 12. Corporate governance

Tabella 11 – Dimensione dell'organo amministrativo

CLASSE DI FATTURATO	FREQUENZA PER CLASSE DI FATTURATO				TOTALE AZIENDE CAMPIONE
	PRESENZA A.U.		PRESENZA ORGANO AMMINISTRATIVO COLLEGIALE		
	n.	% sul totale	n.	% sul totale	
da 1 a 99.999	43	51,81	143	41,09	186
da 100.000 a 249.999	15	18,07	25	7,18	40
da 250.000 a 499.999	4	4,82	29	8,33	33
da 500.000 a 999.999	5	6,02	35	10,06	40
da 1.000.000 a 4.999.999	15	18,07	75	21,55	90
da 5.000.000 a 14.999.999	1	1,20	32	9,20	33
oltre 15.000.000	0	0,00	9	2,59	9
<b>TOTALE</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>	<b>348</b>	<b>100,00</b>	<b>431</b>

#### 13. Assetti proprietari

Tabella 12 – Numero medio dei soci

CLASSI DI FATTURATO	N° MEDIO DI SOCI
da 1 a 99.999	9,7
da 100.000 a 249.999	7,2
da 250.000 a 499.999	7,5
da 500.000 a 999.999	10,6
da 1.000.000 a 4.999.999	6,3
da 5.000.000 a 14.999.999	5,0
oltre 15.000.000	3,3
<b>TOTALE</b>	<b>7,1</b>

## 14. Note conclusive

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

1. La ricerca Osservatorio PMI mostra una crescita nel numero di aziende iscritte al Registro delle PMI innovative. Tuttavia, a quattro anni di distanza dalla creazione del Registro, il numero di PMI innovative appare ancora contenuto rispetto al bacino potenziale.
2. La limitata crescita del numero di PMI iscritte potrebbe essere un sintomo di incapacità di realizzare i benefici attesi dall'iscrizione nel Registro, che non spinge le PMI con i requisiti a iscriversi al Registro. Inoltre, vale la pena di osservare come alcune delle politiche di incentivo all'innovazione rafforzate o introdotte nel corso del 2019, come il credito d'imposta alle attività di ricerca e sviluppo e l'iper-ammortamento "Impresa 4.0" vadano a beneficio di tutte le aziende e non esclusivamente delle PMI innovative. Lo stesso vale per il Fondo Nazionale Innovazione e per i voucher "manager dell'innovazione".
3. La ricerca Osservatorio PMI mostra come la maggior parte delle PMI innovative siano di dimensioni riferibili alla categoria delle micro-imprese. L'anzianità media è in aumento. Questi dati combinati sembrano suggerire una crescita lenta o limitata, e ciò contrasta con il ciclo di vita atteso di una PMI innovativa, che dovrebbe essere caratterizzato da forte e rapida crescita, specialmente se basato su elementi di innovazione industriale di prodotto, di servizio o di processo.
4. Rispetto al punto precedente, è possibile fare un'altra considerazione. Una caratteristica comune alle PMI innovative potrebbe essere quella di essere specializzate su prodotti o servizi di nicchia e non rivolti al mass market o a mercati, anche b2b, con volumi d'affari elevati. Ciò nonostante, il posizionamento in nicchie non giustifica dimensioni così contenute. Le PMI innovative nella fascia delle micro-imprese sono peraltro quelle che presentano le performance peggiori in termini di EBITDA e di EBIT. Per alcune, potrebbero esserci problemi di break even point (si veda Campione 1).
5. Si registra un incremento di iscrizioni da parte di aziende attive nella produzione di software. L'incremento potrebbe essere legato alla creazione del Fondo Nazionale Innovazione (FNI) nel marzo 2019. Tale fondo nasce con lo scopo, tra gli altri, di operare investimenti o erogare finanziamenti alle PMI innovative. Tra le iniziative del fondo vi sono finanziamenti per *block chain*, intelligenza artificiale e *Internet of Things*. E' previsto che il fondo raggiunga la sua operatività a fine 2019.
6. Oltre ad un incremento di iscrizioni da parte di aziende attive nella produzione di software, si registra anche un incremento di aziende operanti nel campo della consulenza. Questo tipo di aziende che punta sull'innovazione di processo, di *business model* o di strumenti informatici ha un impatto sull'economia generale più contenuto rispetto all'innovazione di prodotto o di servizio.
7. Le analisi economico-finanziarie sulle PMI innovative con bilanci disponibili nel 2017 e nel 2018 evidenziano un calo del fatturato per 2 aziende su 3. Il dato è significativo in quanto relativo ad un campione di 745, più della metà del totale delle PMI innovative iscritte. Le riduzioni sono a due cifre per le aziende con fatturato sotto i 5 milioni di euro. Al di là della congiuntura economica caratterizzata da incertezza, il dato pone in evidenza come probabilmente il mercato non riconosca il valore prodotto di queste aziende.
8. Il recente documento del CNDCEC sugli indicatori di allerta delle crisi d'impresa, redatto in applicazione del nuovo codice della crisi d'impresa, prevede l'utilizzo del patrimonio netto negativo e del DSCR (Debt Service Coverage Ratio) inferiore a uno, come indicatori di allerta e non del set di indici settoriali previsti per le altre aziende. Il DSCR è interpretato come capacità prospettica dell'azienda di portare avanti la centrale attività di ricerca e sviluppo, in particolare alla luce del "fabbisogno finanziario minimo per la prosecuzione dell'attività di studio e sviluppo del progetto". Secondo il documento per start up e PMI, l'interruzione per 12 mesi dell'attività di ricerca e sviluppo può rappresentare un potenziale indicatore di crisi. Il documento recita: "L'assenza di ricavi ed i risultati economici negativi, di converso, non hanno rilevanza determinante al fine di individuare lo stato di crisi. Il fatto che la natura innovativa dell'impresa dipenda dalla dichiarazione della parte comporta comunque la necessità di una valutazione della sussistenza dei requisiti da parte degli organi di controllo". L'ultimo punto richiama l'assenza di prospettive di continuità (art 13., c.1) e i reiterati ritardi nei pagamenti (art. 13, c.4). Restano inoltre le segnalazioni di creditori pubblici qualificati. Se da un lato, il documento concede una relativa flessibilità, assimilando quasi le PMI innovative alle start up, dall'altro lato, a giudizio di chi scrive, il documento segnala la responsabilità dell'organo di controllo nella valutazione dell'effettiva proiezione innovativa dell'azienda, e del suo impatto sulla *performance* e sulla continuità aziendale, al di là dell'iscrizione al registro.



## Contatti

E [info@it.gt.com](mailto:info@it.gt.com)  
[bgt-grantthornton.it](mailto:bgt-grantthornton.it)  
[ria-grantthornton.it](mailto:ria-grantthornton.it)

[openinnovativepmi.it](http://openinnovativepmi.it)

## Uffici

### Milano

Via Melchiorre Gioia, 8

T +39 02 783 351

T +39 02 331 4809

### Roma

Via Salaria, 222

T +39 06 855 1752

### Roma

Lungotevere Michelangelo, 9

T +39 06 397 344 95

### Padova

Galleria Europa, 4

T +39 049 738 8290

T +39 049 875 6227

### Bologna

Via San Donato, 197

T +39 051 604 5911

### Ancona

Corso Stamira, 49

T +39 071 201 617

### Bari

Via Dante Alighieri, 25

T +39 080 849 8236

### Firenze

Via Maragliano, 6

T +39 055 480 112

### Napoli

Via A. Gramsci, 5

T +39 081 761 7160

### Palermo

Piazza Castelnuovo, 42

T +39 091 681 9090

### Pordenone

C.so Vittorio Emanuele II, 20

T +39 0434 170 9414

### Rimini

Padre Savino Tosi, 9

T +39 0541 709 854

### Torino

C.so Matteotti, 32/A

T +39 011 454 6544

### Trento

Via Maccani, 211

T +39 0461 421 933

## Staff location

### Arezzo

Via Martiri di Civitella, 7

T +39 0575 299 713

### Bolzano

Largo Adolph Kolping, 2

T +39 0471 324 023

### Torino

C.so Re Umberto, 2

T +39 011 071 2899

### Trento

Via del Brennero, 139

T +39 0461 828 368

### Trieste

Piazza Silvio Benco, 1

T +39 040 363 006



**Grant Thornton**  
An instinct for growth™

[www.bgt-grantthornton.it](http://www.bgt-grantthornton.it)

©2019 Bernoni & Partners (Bernoni Grant Thornton) and Ria Grant Thornton SpA. All rights reserved.  
Grant Thornton' refers to the brand under which the Grant Thornton member firms provide assurance, tax and advisory services to their clients and/or refers to one or more member firms, as the context requires. 'GTIL' refers to Grant Thornton International Ltd (GTIL).  
Bernoni & Partners (Bernoni Grant Thornton) and Ria Grant Thornton SpA are both member firms of Grant Thornton International Ltd (GTIL). GTIL and each member firm of GTIL is a separate legal entity. GTIL is a non-practicing, international umbrella entity organised as a private company limited by guarantee incorporated in England and Wales. GTIL does not deliver services in its own name or at all. Services are delivered by the member firms. GTIL and its member firms are not agents of, and do not obligate, one another and are not liable for one another's acts or omissions.  
The name 'Grant Thornton', the Grant Thornton logo, including the Mobius symbol/device, and 'Instinct for Growth' are trademarks of GTIL. All copyright is owned by GTIL, including the copyright in the Grant Thornton logo; all rights are reserved.