

# Report 2021

## Osservatorio PMI Innovative

*in collaborazione con l'Università di Pisa*





# Indice

	<b>Pag.</b>
Premessa	4
<i>Parte I – Analisi dei dati presenti nell’elenco pubblicato dal MISE nel Periodo di riferimento</i>	6
1. Natura giuridica	7
2. Settore di attività	7
3. Dimensione	10
4. Anzianità	12
5. Area geografica	14
6. Requisiti di innovazione	17
7. Prevalenza giovanile, femminile o straniera	18
<i>Parte II – Analisi dei dati economico-finanziari</i>	21
8. Analisi del fatturato	22
9. Analisi dell’EBITDA	24
10. Analisi dell’EBIT	26
11. Analisi della Posizione Finanziaria Netta	28
12. Analisi dei casi di deficit patrimoniale	29
<i>Parte III – Analisi di alcuni profili organizzativi e gestionali</i>	30
13. Controllo	31
14. Corporate governance	32
15. Assetti proprietari	33
16. Internazionalizzazione	34
<i>Parte IV – Aggiornamento dei dati economico/finanziari 2019 - 2020</i>	35
17. Analisi del fatturato 2019 - 2020	36
18. Analisi dell’EBIT	37
19. Analisi del Patrimonio Netto	39
<i>Parte V – Analisi dell’impatto dell’emergenza epidemiologica sugli indici di allerta delle PMI innovative</i>	40
20. Indice di sostenibilità degli oneri finanziari	42
21. Indice di adeguatezza patrimoniale	43
22. Indice di ritorno liquido dell’attivo patrimoniale	45
23. Indice di liquidità	46
24. Indici di allerta per Pmi in deficit patrimoniale	48

# Premessa

*Analisi delle PMI Innovative  
iscritte al registro delle imprese nel  
periodo dal 01/10/2020 al 30/09/2021*

L'analisi esposta in questo report<sup>1</sup> (di seguito il "Report") è relativa all'elenco delle PMI Innovative pubblicato, ed aggiornato settimanalmente, dal Ministero dello Sviluppo Economico (di seguito il "MISE"), che vede la presenza al 30.09.2021 di n. 2.055 aziende (+525 iscritte, -171 società cancellate rispetto al precedente report elaborato al 30.09.2020), con un incremento netto pari a 354PMI.

L'analisi riportata nel presente report prende in considerazione 525 PMI Innovative (di seguito le "Nuove PMI") che risultano essersi effettivamente iscritte al registro delle imprese (di seguito il "Registro") dal 01.10.2020 al 30.09.2021 (di seguito il "Periodo di riferimento").

Gli aspetti trattati nella prima parte<sup>2</sup> dell'analisi riguardano: la natura giuridica; il settore di attività; la dimensione per valore della produzione, il numero di addetti e il valore del capitale; l'anzianità; l'area geografica; i requisiti di innovazione e l'eventuale prevalenza giovanile, femminile o straniera delle Nuove PMI.

Nella seconda parte<sup>3</sup> del Report è stato svolto un approfondimento sulle Nuove PMI, esaminandone i bilanci e la relativa dinamica economico-finanziaria. L'analisi viene sviluppata sulle variabili fatturato, EBITDA, EBIT, posizione finanziaria netta, patrimonio netto e sugli indicatori ad essi connessi. Sono pertanto stati elaborati e rappresentati dati non presenti nel database pubblicato dal MISE e disponibili solo per una parte del campione esaminato.

Nella terza parte del Report<sup>4</sup> sono approfondite alcune caratteristiche di corporate governance, di assetti proprietari e di aspetti gestionali (i.e. sostenibilità, grado di internazionalizzazione) sulla base dell'analisi delle visure camerali e dei siti Internet delle Nuove PMI. Anche in questo caso, sono stati elaborati e rappresentati dati non presenti nel database pubblicato dal MISE e disponibili solo per una parte del campione esaminato.

Nella quarta parte del Report<sup>5</sup> è stato effettuato un raffronto fra i dati di bilancio al 31/12/2019 ed al 31/12/2020 delle aziende iscritte nel Registro fino alla data del 30/09/2021. In particolare, esaminandone i bilanci e la relativa dinamica economico-finanziaria, l'analisi è stata sviluppata sulle variabili fatturato, EBIT, ROA e Patrimonio Netto.

L'ultima parte del Report<sup>6</sup>, la quinta, presenta un'analisi dell'impatto che l'emergenza economica dettata dall'epidemia da Covid-19 ha causato sulle Pmi iscritte nel Registro fino alla data del 30/09/2021. Per dare una rappresentazione della stabilità economica, finanziaria e patrimoniale di tali realtà si è deciso di applicare per ogni settore di attività gli indici di allerta previsti dal Codice della Crisi e dell'Insolvenza, utilizzando i dati disponibili per i bilanci chiusi al 31.12.2019 ed al 31.12.2020, mostrando l'evolversi dei risultati.

---

<sup>1</sup> Report è stato elaborato dal gruppo di lavoro dell'Osservatorio sulle PMI Innovative, costituito presso l'Università di Pisa congiuntamente con Bernoni Grant Thornton. Per l'Università di Pisa hanno collaborato Federica De Santis, responsabile scientifico dell'Osservatorio. Per Bernoni Grant Thornton hanno collaborato Federico Feroci, Marco Tarasco e Elena Santori.

<sup>2</sup> Cfr. paragrafi da 1 a 7 del Report.

<sup>3</sup> Cfr. paragrafi da 8 a 12 del Report.

<sup>4</sup> Cfr. paragrafi da 13 a 16 del Report.

<sup>5</sup> Cfr. paragrafi da 17a 19 del Report.

<sup>6</sup> Cfr. paragrafo 20 del Report.

# 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 (458 società, pari all'87,24% 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	458	87,24%
Società per azioni	58	11,05%
Società consortile	1	0,19%
Società cooperativa	8	1,52%
<b>TOTALE</b>	<b>525</b>	<b>100,00%</b>

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

- con riferimento alle 458 società a responsabilità limitata, 15 di esse sono società con socio unico e 7, invece, hanno la forma di S.r.l. "semplificata" (S.r.l.s.);
- con riferimento alle 58 società per azioni, nessuna risulta avere un socio unico.

Si ritiene che i risultati sopra indicati, che vedono la netta prevalenza delle società a responsabilità limitata in linea con quanto osservato nel corso dell'analisi precedente, svolta al 30/09/2020, sono da considerarsi coerenti e compatibili con la dimensione delle aziende esaminate, aspetto che verrà dettagliatamente analizzato nel proseguo.

## 2. Settore di attività

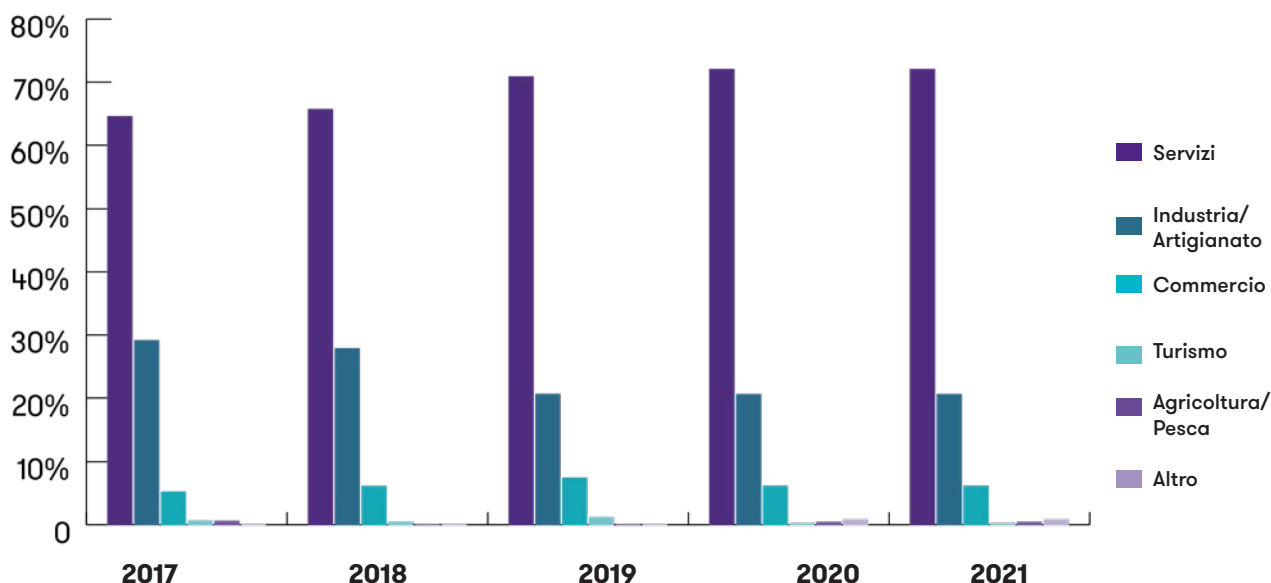
In linea con lo studio effettuato al 30/09/2020, l'analisi dei settori di attività in cui operano le Nuove PMI evidenzia la netta prevalenza del settore dei servizi seguito da quello dell'industria e dell'artigianato. Gli altri settori di attività, quali commercio, turismo, pesca/agricoltura e altro, rivestono un ruolo marginale. Tra questi il settore più rilevante, con percentuale pari al 6,10%, è quello del commercio.

Tabella 2 - Settore di attività

SETTORE	FREQUENZA	
	n°	%
Servizi	378	72,00%
Industria/artigianato	108	20,57%
Commercio	32	6,10%
Turismo	1	0,19%
Agricoltura/pesca	2	0,38%
Altro	4	0,76%
<b>TOTALE</b>	<b>525</b>	<b>100,00%</b>

Di seguito si fornisce un riepilogo relativo all'analisi dei settori di attività delle PMI innovative nel corso degli anni 2017, 2018, 2019, 2020 e 2021 dove risulta una crescita percentuale dell'incidenza del settore dei servizi e un correlato decremento della stessa nel settore dell'industria/artigianato. Si precisa che per l'analisi in commento, relativa al grafico sottostante, si è preso in considerazione, per ogni anno, il periodo dal 1°ottobre al 30 settembre. Tale dato dimostra come la composizione delle PMI innovative abbia mantenuto sempre una caratterizzazione di società attive nel settore dei servizi.

### Settore di attività PMI



In particolare, nella successiva tabella 3, sono riportate le descrizioni più specifiche dell'attività svolta dalle Nuove PMI, sulla base dei codici ATECO dell'elenco di aziende fornito dal MISE. Nello specifico, si è riscontrata principalmente una maggiore operatività delle Nuove PMI nelle seguenti attività: produzione di software e consulenza informatica, ricerca scientifica e sviluppo, attività di direzione aziendale e di consulenza gestionale, fabbricazione di macchinari ed apparecchiature.

Come già evidenziato nel corso del report 2020 la presenza rilevante di aziende di servizi, e in particolare di aziende operanti nel campo della produzione di software, si può ricollegare alla visione di PMI Innovativa da parte del legislatore. Infatti, le PMI Innovative operano non solo nel campo dell'innovazione industriale per lo sviluppo di nuovi prodotti, ma anche nel campo dell'innovazione tecnologica in termini di servizio nell'ambito dell'elaborazione di nuovi processi, di software e di business model.

Il continuo incremento della presenza di società legate alla produzione di software potrebbe essere legato alla creazione nel marzo 2019 del Fondo Nazionale Innovazione (FNI) entrato poi in funzione nel 2020. Tale fondo è nato 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.

Un dato rilevante a tal proposito riguarda infatti l'inclusione nel novero delle Nuove PMI anche delle società di commercio, che non necessariamente trasformano i risultati di attività di ricerca e sviluppo in prodotti, servizi o processi, attestandosi ad un valore più simile a quello di due anni fa rispetto a quanto osservato nel 2020 (si passa da un'incidenza del 4,8% sul campione 2020 ad una del 6,1% sul campione 2021).

Tabella 3 - Attività specifica

ATTIVITA'	Frequenza
<b>Totale complessivo</b>	<b>525</b>
J 62 PRODUZIONE DI SOFTWARE, CONSULENZA INFORMATICA E ATTIVITA' C	176
M 72 RICERCA SCIENTIFICA E SVILUPPO	64
M 70 ATTIVITA' DI DIREZIONE AZIENDALE E DI CONSULENZA GESTIONALE	26
C 28 FABBRICAZIONE DI MACCHINARI ED APPARECCHIATURE NCA	20
G 46 COMMERCIO ALL'INGROSSO (ESCLUSO QUELLO DI AUTOVEICOLI E DI M	19
J 63 ATTIVITA' DEI SERVIZI D'INFORMAZIONE E ALTRI SERVIZI INFORMA	19
C 26 FABBRICAZIONE DI COMPUTER E PRODOTTI DI ELETTRONICA E OTTICA	18
M 71 ATTIVITA' DEGLI STUDI DI ARCHITETTURA E D'INGEGNERIA; COLLAU	16
M 74 ALTRE ATTIVITA' PROFESSIONALI, SCIENTIFICHE E TECNICHE	13
G 47 COMMERCIO AL DETTAGLIO (ESCLUSO QUELLO DI AUTOVEICOLI E DI M	11
N 82 ATTIVITA' DI SUPPORTO PER LE FUNZIONI D'UFFICIO E ALTRI SERV	11



ATTIVITA'	Frequenza
Totale complessivo	525
C 20 FABBRICAZIONE DI PRODOTTI CHIMICI	9
C 32 ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE	8
N 77 ATTIVITA' DI NOLEGGIO E LEASING OPERATIVO	8
F 43 LAVORI DI COSTRUZIONE SPECIALIZZATI	7
M 73 PUBBLICITA' E RICERCHE DI MERCATO	7
C 27 FABBRICAZIONE DI APPARECCHIATURE ELETTRICHE ED APPARECCHIATU	6
C 10 INDUSTRIE ALIMENTARI	5
J 58 ATTIVITA' EDITORIALI	5
C 22 FABBRICAZIONE DI ARTICOLI IN GOMMA E MATERIE PLASTICHE	4
C 25 FABBRICAZIONE DI PRODOTTI IN METALLO (ESCLUSI MACCHINARI E A	4
C 29 FABBRICAZIONE DI AUTOVEICOLI, RIMORCHI E SEMIRIMORCHI	4
C 30 FABBRICAZIONE DI ALTRI MEZZI DI TRASPORTO	4
J 59 ATTIVITA' DI PRODUZIONE, POST-PRODUZIONE E DISTRIBUZIONE CIN	4
C 31 FABBRICAZIONE DI MOBILI	3
C 33 RIPARAZIONE, MANUTENZIONE ED INSTALLAZIONE DI MACCHINE ED AP	3
I 56 ATTIVITA' DEI SERVIZI DI RISTORAZIONE	3
J 61 TELECOMUNICAZIONI	3
K 64 ATTIVITA' DI SERVIZI FINANZIARI (ESCLUSE LE ASSICURAZIONI E	3
L 68 ATTIVITA' IMMOBILIARI	3
N.S.	3
Q 86 ASSISTENZA SANITARIA	3
A 01 COLTIVAZIONI AGRICOLE E PRODUZIONE DI PRODOTTI ANIMALI, CACC	2
C 11 INDUSTRIA DELLE BEVANDE	2
C 15 FABBRICAZIONE DI ARTICOLI IN PELLE E SIMILI	2
F 41 COSTRUZIONE DI EDIFICI	2
J 60 ATTIVITA' DI PROGRAMMAZIONE E TRASMISSIONE	2
K 66 ATTIVITA' AUSILIARIE DEI SERVIZI FINANZIARI E DELLE ATTIVITA	2
N 81 ATTIVITA' DI SERVIZI PER EDIFICI E PAESAGGIO	2
P 85 ISTRUZIONE	2
C 16 INDUSTRIA DEL LEGNO E DEI PRODOTTI IN LEGNO E SUGHERO (ESCLU	1
C 17 FABBRICAZIONE DI CARTA E DI PRODOTTI DI CARTA	1
C 18 STAMPA E RIPRODUZIONE DI SUPPORTI REGISTRATI	1
C 23 FABBRICAZIONE DI ALTRI PRODOTTI DELLA LAVORAZIONE DI MINERAL	1
C 24 METALLURGIA	1
E 38 ATTIVITA' DI RACCOLTA, TRATTAMENTO E SMALTIMENTO DEI RIFIUTI	1
E 39 ATTIVITA' DI RISANAMENTO E ALTRI SERVIZI DI GESTIONE DEI RIF	1
F 42 INGEGNERIA CIVILE	1
H 49 TRASPORTO TERRESTRE E TRASPORTO MEDIANTE CONDOTTE	1
H 51 TRASPORTO AEREO	1
I 55 ALLOGGIO	1
Q 88 ASSISTENZA SOCIALE NON RESIDENZIALE	1
R 90 ATTIVITA' CREATIVE, ARTISTICHE E DI INTRATTENIMENTO	1
R 93 ATTIVITA' SPORTIVE, DI INTRATTENIMENTO E DI DIVERTIMENTO	1
S 94 ATTIVITA' DI ORGANIZZAZIONI ASSOCIATIVE (NOTA: L'ISCRIZIONE	1
S 95 RIPARAZIONE DI COMPUTER E DI BENI PER USO PERSONALE E PER LA	1
S 96 ALTRE ATTIVITA' DI SERVIZI PER LA PERSONA	1

Dal confronto con i dati dello scorso anno, si registra una leggera contrazione dei dati riguardanti i settori che durante lo scorso anno hanno incrementato maggiormente la loro rilevanza sul campione totale. Infatti, si osserva, tra le Nuove PMI, che le società che si occupano della produzione di software sono diminuite di 3 unità rispetto al 2020, e le società di consulenza informatica e di attività di ricerca scientifica e sviluppo registrano 6 unità in meno rispetto allo scorso anno. Il grande incremento dell'anno precedente, probabilmente, era dovuto all'esigenza delle aziende di garantirsi una maggiore sicurezza informatica (cd. "cybersecurity") a seguito dell'esponentiale crescita dei fenomeni di pirateria informatica. A seguito della diffusione epidemiologica del virus COVID-19, inoltre, le aziende sono state costrette ad adeguare la propria struttura organizzativa, per il proseguimento dell'attività in remoto, mediante l'organizzazione del lavoro in agile ed in smart working.

### 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 Euro. Circa il 57% delle società, ha un valore della produzione inferiore a un milione di euro, si evidenzia però un trend di crescita del valore della produzione rispetto a quanto rilevato nel Report 2020. Da notare, poi, che sono presenti società con un valore della produzione compreso tra Euro 10.000.001 ed Euro 50.000.000; in particolare, 29 PMI del campione presentano la suddetta caratteristica (nel 2020 la percentuale era 3,88% - ad oggi 5,52%). Novità assoluta rispetto agli anni precedenti è la presenza di una società che registra un valore della produzione superiore a 50.000.000 euro.

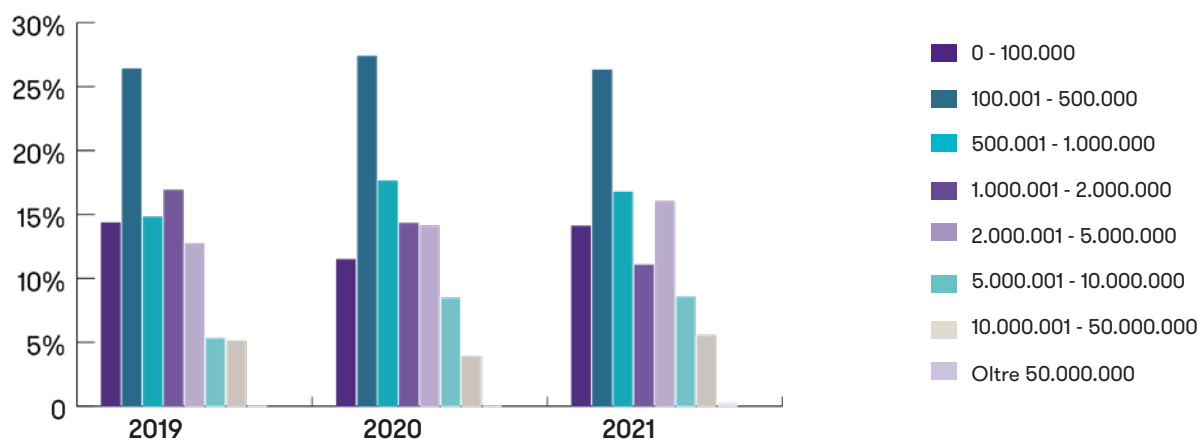
Tabella 4 - Valore della produzione

VALORE DELLA PRODUZIONE IN EURO	FREQUENZA	
	n°	%
0 - 100.000	74	14,10%
100.001 - 500.000	138	26,29%
500.001 - 1.000.000	88	16,76%
1.000.001 - 2.000.000	58	11,05%
2.000.001 - 5.000.000	84	16,00%
5.000.001 - 10.000.000	45	8,57%
10.000.001 - 50.000.000	29	5,52%
Oltre 50.000.000	1	0,19%
n.d.	8	1,52%
<b>TOTALE</b>	<b>525</b>	<b>100,00%</b>

Di seguito si fornisce un riepilogo relativo all'analisi del valore della produzione delle PMI innovative nel corso degli anni 2019, 2020 e 2021 dove si evidenzia un aumento del valore della produzione per la classe tra 500.001 Euro e 1.000.000 Euro, e al contempo una crescita del valore della produzione nel triennio osservato per la classe tra 5.000.001 Euro e 10.000.000.

La tabella evidenzia come le PMI innovative stiano aumentando, nella maggior parte degli scaglioni di valore della produzione, la propria produttività nel corso degli anni osservati.

## Valore della produzione PMI



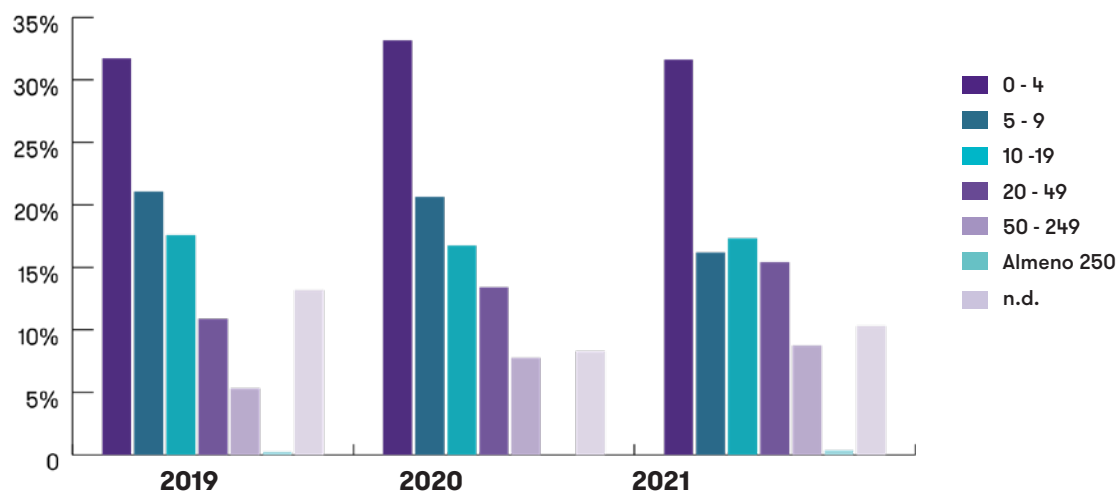
Con riferimento al punto 2) del presente paragrafo e come si può notare dall'analisi della successiva tabella, circa il 32% delle Nuove PMI ha meno di 5 addetti, in linea con i dati dello scorso anno. Di contro si evidenzia che solo l'8,76% delle società ne presenta più di 50. Nel complesso decresce la percentuale di PMI con n° di addetti inferiore a 9, si passa dal 54% nel 2020 al 47,81% nel 2021. Al contempo aumentano le PMI nelle fasce 10-19, 20-49 e 50-249. Si osserva quindi un aumento delle dimensioni con una percentuale del 9,14% di PMI con più di 50 addetti rispetto al 7,76% registrato nel 2020.

Tabella 5 - Numero di addetti

NUMERO DI ADDETTI	FREQUENZA	
	n°	%
0 - 4	166	31,62%
5 - 9	85	16,19%
10 - 19	91	17,33%
20 - 49	81	15,43%
50 - 249	46	8,76%
Almeno 250	2	0,38%
n.d.	54	10,29%
<b>TOTALE</b>	<b>525</b>	<b>100,00%</b>

Di seguito si fornisce un riepilogo relativo al numero di addetti delle PMI innovative nel corso degli anni 2019, 2020 e 2021 dal quale si conferma quanto sopra esposto. La dimensione media delle PMI sta crescendo.

## Numero di addetti



Con riferimento al punto 3) del presente paragrafo, i dati relativi alla dotazione di capitale, mostrati nella tabella successiva, rilevano che il 6,48% della popolazione delle Nuove PMI ha un capitale pari o superiore a 1 milione di Euro e che, invece, circa il 65,52% delle società presenta un capitale inferiore o uguale a 100 mila Euro (dato inferiore di 4 punti percentuali rispetto a quanto osservato nel report 2020). Entrambi i dati sono in linea con quelli rilevati lo scorso anno. Si rileva pertanto, che le PMI innovative del 2021 hanno un livello di capitalizzazione paragonabile al 2020.

Tabella 6 - Classe di capitale

CLASSE DI CAPITALE	FREQUENZA	
	n°	%
Da 1 fino a 5mila	15	2,86%
Da 5 a 10mila	100	19,05%
Da 10 a 50mila	159	30,29%
Da 50 a 100mila	70	13,33%
Da 100 a 250mila	54	10,29%
Da 250 a 500mila	50	9,52%
Da 500 a 1mln	36	6,86%
Da 1 a 2,5mln	17	3,24%
Da 2,5 a 5mln	10	1,90%
Più di 5mln	7	1,33%
n.d.	7	1,33%
<b>TOTALE</b>	<b>567</b>	<b>100%</b>

#### 4. Anzianità

##### Anzianità della società

Il database fornito dal MISE riporta, per ciascuna società iscritta nel Registro:

1. la data di iscrizione alla sezione delle PMI Innovative;
2. la data di iscrizione al Registro delle Imprese;
3. la data di inizio dell'esercizio effettivo dell'attività da parte delle stesse.

In particolare, il dato indicato nel punto (3), che consente di individuare il grado di anzianità delle società iscritte nel Registro, è rilevante sia per comprendere un'importante variabile demografica della popolazione sia per l'interpretazione degli altri dati rilevati. Vengono determinati di seguito i valori di media, della mediana (punto centrale della distribuzione delle imprese ordinate per anzianità), della moda (valore di anzianità che presenta la maggiore frequenza) e del valore massimo.

Tabella 7 - Dati su "anzianità della società" (in anni)

Anzianità della società	
MEDIA	9,79
MEDIANA	6,92
MODA	6,16
MAX	40,59

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

- il dato relativo alla media risulta elevato (9,79 anni) e in linea con quanto osservato per il campione 2020, dove risultava pari a 9,20 anni;
- il valore della mediana, che risulta pari a 6,92 anni, sta a significare che la metà delle società iscritte nel Registro nel Periodo di riferimento è attiva da meno di 7 anni e l'altra metà da un periodo maggiore rispetto a tale soglia; il valore risulta leggermente superiore rispetto a quanto osservato per il campione 2020 dove risultava pari a 5,96 anni;
- la moda, calcolata per anno, e arrotondata per anni risulta pari a 6,16 anni: ben 173 aziende presentano, infatti, una durata compresa tra 5 e 6 anni. Il numero di aziende aumenta fino a 247 se si prendono in considerazione le società che hanno iniziato l'attività in un periodo compreso tra 5, 6, 7 e 8 anni fa. Questi valori di anzianità (5, 6, 7 e 8 anni) sono quelli che presentano la maggiore frequenza, tale dato risulta in linea con quanto osservato nel campione 2020.

Incrociando i dati medi sulle dimensioni e sull'anzianità media del campione esaminato, si conferma che le dimensioni delle Nuove PMI sono in crescita. E' opportuno qui ricordare che, con riferimento agli incentivi fiscali per investitori in equity, a seguito della pubblicazione in Gazzetta Ufficiale del Decreto 7 maggio 2019 del Ministero dell'economia e delle finanze e del Ministero dello sviluppo economico, a partire dal 2019, si definiscono "PMI innovative ammissibili" quelle che: a) hanno realizzato una vendita commerciale da meno di 7 anni; b) quelle sul mercato da più di 7 ma da meno di 10, che non hanno ancora espresso il potenziale di rendimento; c) quelle che hanno in programma un investimento per il lancio di un nuovo prodotto o ingresso in un nuovo mercato superiore al fatturato medio degli ultimi 5 anni.

### Anzianità dell'iscrizione al registro delle PMI Innovative

E' stato inoltre analizzato il tempo trascorso tra la data di iscrizione delle Nuove PMI nel Registro, ovvero a partire da ottobre 2020, e la data di riferimento del presente Report (30 settembre 2021). Tale dato è stato sintetizzato nella successiva tabella, la quale prende in considerazione il mese di iscrizione delle società nel Registro. In particolare, nel Periodo di riferimento si nota:

- una sostanziale uniformità nel numero di società iscritte per mese, con circa una media di 44 nuove iscrizioni al mese;
- un leggero decremento nel numero di iscrizioni annuali, così come emerge dal confronto fra il numero di iscrizioni nel Periodo di riferimento e quelle avvenute nel periodo ottobre 2019 - settembre 2020 dove si registrava una media di 47 nuove iscrizioni al mese.

Tabella 8 - Frequenza per "anzianità dell'iscrizione al Registro" (in mesi)

Mese di iscrizione	ANZIANITA' (mesi)	FREQUENZA	
		n°	%
ott-20	12	45	8,57%
nov-20	11	48	9,14%
dic-20	10	53	10,10%
gen-21	9	35	6,67%
feb-21	8	43	8,19%
mar-21	7	31	5,90%
apr-21	6	37	7,05%
mag-21	5	43	8,19%
giu-21	4	37	7,05%
lug-21	3	49	9,33%
ago-21	2	52	9,90%
set-21	1	52	9,90%
<b>TOTALE</b>		<b>525</b>	<b>100,00%</b>

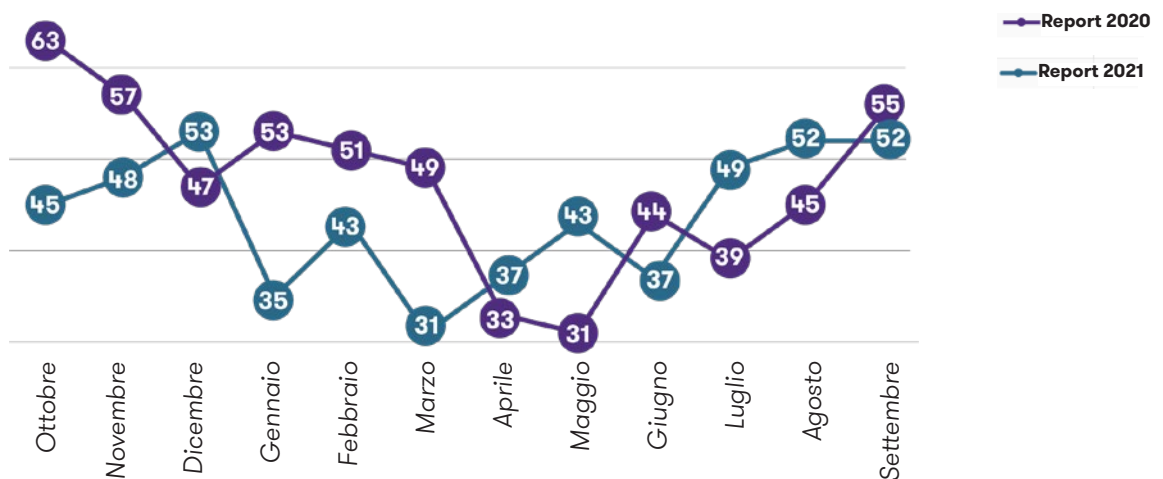
Come ulteriore elemento di sintesi, si consideri che delle società iscritte nel Registro delle PMI Innovative alla data del 30 settembre 2021:

- 195 si sono iscritte nel 2016;
- 269 si sono iscritte nel 2017;
- 273 si sono iscritte nel 2018;
- 498 si sono iscritte nel 2019;
- 567 si sono iscritte nel 2020;
- 379 nei primi 9 mesi del 2021.

E' opportuno evidenziare come la popolazione delle PMI nel corso degli anni stia crescendo con andamento costante, specialmente nel triennio 2019-2021. La diffusione epidemiologica del virus COVID-19 durante il 2020, non ha provocato una forte diminuzione delle iscrizioni.

In particolare, si può notare dal grafico seguente che, sebbene il numero delle iscrizioni sia più basso nel mese di gennaio e di marzo, la curva ha un andamento crescente dal mese di aprile in poi.

**Iscrizioni mensili Report 2020 - Report 2021**



Tuttavia, occorre però osservare come, nonostante la crescita, il numero di PMI iscritte rispetto al bacino potenziale è ancora molto contenuto.

Si tratta sicuramente di un dato che potrebbe far riflettere il legislatore sugli effettivi vantaggi di cui, a quasi 7 anni dalla data di creazione del Registro, le PMI Innovative beneficiano. In particolare, tra le agevolazioni si ricorda l'utilizzo di stock option e work for equity, gli incentivi fiscali per gli investimenti in capitale di rischio (sia diretti che indiretti), l'equity crowdfunding, il supporto ICE e l'accesso al Fondo di sostegno al venture capital. Le dimensioni contenute delle PMI Innovative (sopra evidenziate), inoltre, non agevolano probabilmente l'accesso a questi tipi di benefici<sup>7</sup>.

## 5. Area geografica

Su base regionale, come si vede dalla tabella successiva, la Lombardia, con 161 casi (oltre il 30% 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 88 per il Lazio, 41 per l'Emilia-Romagna, 28 per la Campania, 33 per la Toscana e 39 per il Veneto, mentre tutte le altre regioni si attestano su valori più bassi. Da un confronto con i dati registrati nel 2020, se nel Lazio c'è stato un boom di nuove PMI, al contrario per Emilia-Romagna (28 nel 2021 contro 53 del 2020) e Campania (41 nel 2021 contro 57 nel 2020) c'è stata una notevole diminuzione di nuove iscrizioni.

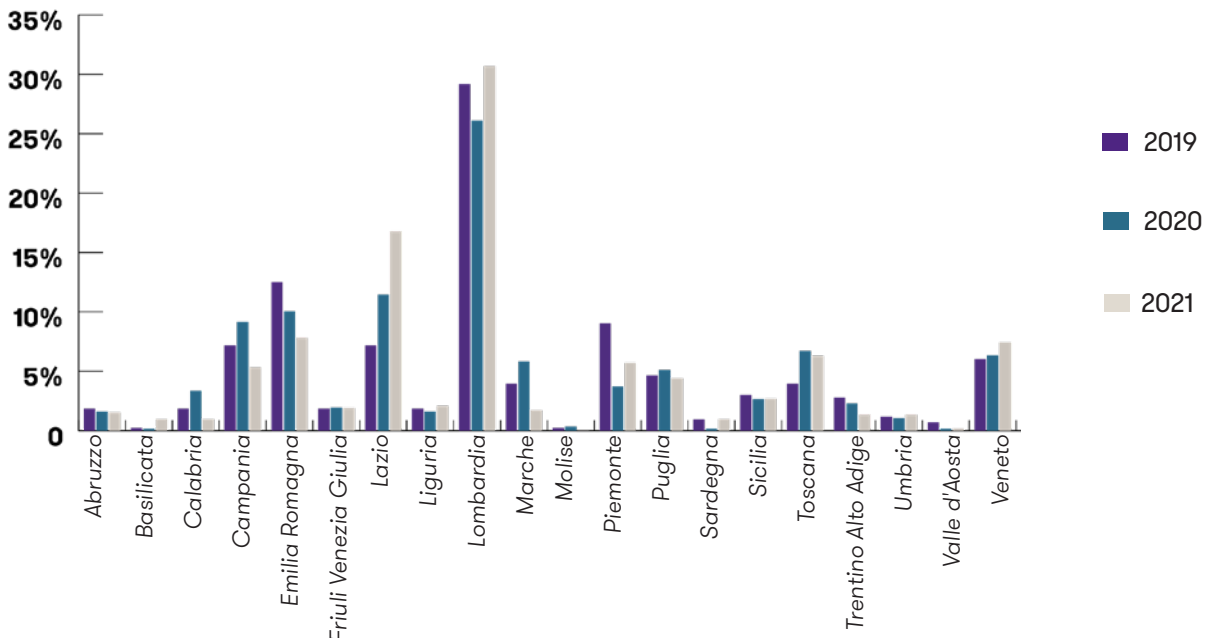
<sup>7</sup> Per maggiori approfondimenti riguardanti i benefici concessi alle PMI innovative si rimanda al Tophic pubblicato da Bernoni - Grant Thornton lo scorso settembre dal titolo "La vera innovazione porta oltre" e disponibile al seguente link: <https://www.bgt-grantthornton.it/tophic-newsletter/settembre-2021/la-vera-innovazione-porta-oltre>.

Tabella 9 – Area geografica – Base regionale

REGIONE	FREQUENZA	
	n°	%
Abruzzo	8	1,52%
Basilicata	5	0,95%
Calabria	5	0,95%
Campania	28	5,33%
Emilia-Romagna	41	7,81%
Friuli-Venezia Giulia	10	1,90%
Lazio	88	16,76%
Liguria	11	2,10%
Lombardia	161	30,67%
Marche	9	1,71%
Molise	0	0,00%
Piemonte	30	5,71%
Puglia	23	4,38%
Sardegna	5	0,95%
Sicilia	14	2,67%
Toscana	33	6,29%
Trentino-Alto Adige/Südtirol	7	1,33%
Umbria	7	1,33%
Valle d'Aosta/Vallée d'Aoste	1	0,19%
Veneto	39	7,43%
<b>TOTALE</b>	<b>525</b>	<b>100,00%</b>

Di seguito si fornisce un riepilogo relativo all'area geografica delle PMI innovative nel corso degli anni 2019, 2020 e 2021 dal quale si evince una netta prevalenza di società concentrate nella Regione Lombardia per tutto il triennio. E' utile evidenziare anche una crescita della localizzazione delle PMI in Regioni come il Piemonte, Veneto e Toscana.

#### Area geografica



A livello provinciale, invece, come indicato nella successiva tabella, il maggior numero di Nuove PMI è a Milano, con 112 società iscritte nel Periodo di riferimento (-8% rispetto allo scorso anno), seguita da Roma con 82 società iscritte (+41% rispetto allo scorso anno) ed a seguire Torino con 27 (+59% rispetto allo scorso anno)..

Tabella 10 – Area geografica – Base provinciale

Provincia	Frequenza	Provincia	Frequenza	Provincia	Frequenza
Alessandria	1	Forli-Cesena	3	Pisa	8
Ancona	4	Frosinone	2	Pordenone	2
Aosta	1	Genova	11	Potenza	3
Arezzo	4	L'Aquila	3	Prato	1
Ascoli-Piceno	1	Latina	1	Ravenna	4
Asti	1	Lecce	5	Reggio-Calabria	1
Avellino	1	Lecco	2	Reggio-Emilia	5
Bari	13	Lodi	2	Rieti	1
Benevento	1	Lucca	3	Rimini	2
Bergamo	9	Macerata	2	Roma	82
Biella	1	Mantova	3	Salerno	5
Bologna	14	Matera	2	Sassari	1
Bolzano	4	Messina	3	Siena	3
Brescia	13	Milano	112	Sondrio	1
Brindisi	3	Modena	4	Taranto	2
Cagliari	2	Monza-Brianza	6	Torino	27
Caserta	4	Napoli	17	Trento	3
Catania	7	Nuoro	2	Treviso	6
Catanzaro	2	Padova	12	Trieste	1
Chieti	1	Palermo	2	Udine	7
Como	5	Parma	6	Varese	3
Cosenza	2	Pavia	2	Venezia	5
Cremona	3	Perugia	7	Verona	9
Enna	2	Pesaro-Urbino	1	Vicenza	7
Fermo	1	Pescara	4	Viterbo	2
Firenze	14	Piacenza	3	<b>TOTALE</b>	<b>525</b>



## 6. Requisiti di innovazione

Per essere qualificata come PMI Innovativa è necessario 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 525 Nuove PMI risulta soddisfatto.

Tabella 11 - Requisiti di innovazione

REQUISITI	FREQUENZA	
	n°	% su totale
1° requisito R&S	445	78,48%
2° requisito Team	328	57,85%
3° requisito Brevetto o software	366	64,55%

Dall'analisi della tabella si rileva che:

- il 78,48% delle Nuove PMI soddisfano generalmente il primo requisito, ovvero investono in attività di ricerca e sviluppo almeno il 3% del maggiore tra costi e valore totale della produzione;
- gli altri due requisiti (riferiti, rispettivamente, al titolo di studio e alla proprietà intellettuale) sono soddisfatti dal 57,85% e dal 64,55% della Nuove PMI. Rispetto al 2020 si evidenzia come sia in aumento il soddisfacimento del secondo requisito in linea con quanto osservato nel paragrafo riguardante il numero di addetti.

Un ulteriore aspetto analizzato nella tabella sottostante riguarda la frequenza delle combinazioni del soddisfacimento dei due requisiti o di tutti e tre, nonché la descrizione delle varie casistiche che si presentano a tale riguardo.

Tabella 12 - Requisiti soddisfatti

REGIONE	FREQUENZA	
	n°	% su totale
1° e 2° requisito	159	30,29%
1° e 3° requisito	197	37,52%
2° e 3° requisito	80	15,24%
Tutti e 3	89	16,95%
<b>TOTALE</b>	<b>525</b>	<b>100,00%</b>

Dall'analisi della tabella si rileva che, in linea con lo scorso anno:

- oltre l'80% delle società soddisfano due requisiti su tre;
- solo il 16,95% presenta tutti e tre i requisiti;
- non è stato riscontrato, ovviamente, alcun caso di presenza di un solo requisito.

Si evidenzia che nei casi in cui vengono soddisfatti due requisiti, normalmente viene soddisfatto il primo in abbinamento con il secondo (159 casi) o con il terzo (197 casi). Meno frequente è, invece, l'abbinamento tra il secondo e il terzo (80 casi). Confrontando i dati con quelli del Report 2020, si può osservare come le differenze tra i requisiti si stiano via via appianando, sebbene resta ferma la prevalenza del primo requisito. Infatti, rispetto al 2020, è aumentato il numero di PMI che soddisfano il 2° e il 3° requisito, da 49 a 80 PMI.

## 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>8</sup>:

- giovanile;
- femminile;
- straniera.

Tabella 13 – Descrizione dei casi con prevalenza femminile, giovanile e straniera

PREVALENZA	FEMMINILE		GIOVANILE		STRANIERA	
	n°	%	n°	%	n°	%
n.d.	16	3,05%	14	2,67%	13	2,48%
No	472	89,90%	474	90,29%	502	95,62%
Maggioritaria	14	7,05%	11	7,05%	3	1,90%
Forte	16		23		6	
Esclusiva	7		3		1	
<b>TOTALE</b>	<b>525</b>	<b>100,00%</b>	<b>525</b>	<b>100,00%</b>	<b>525</b>	<b>100,00%</b>

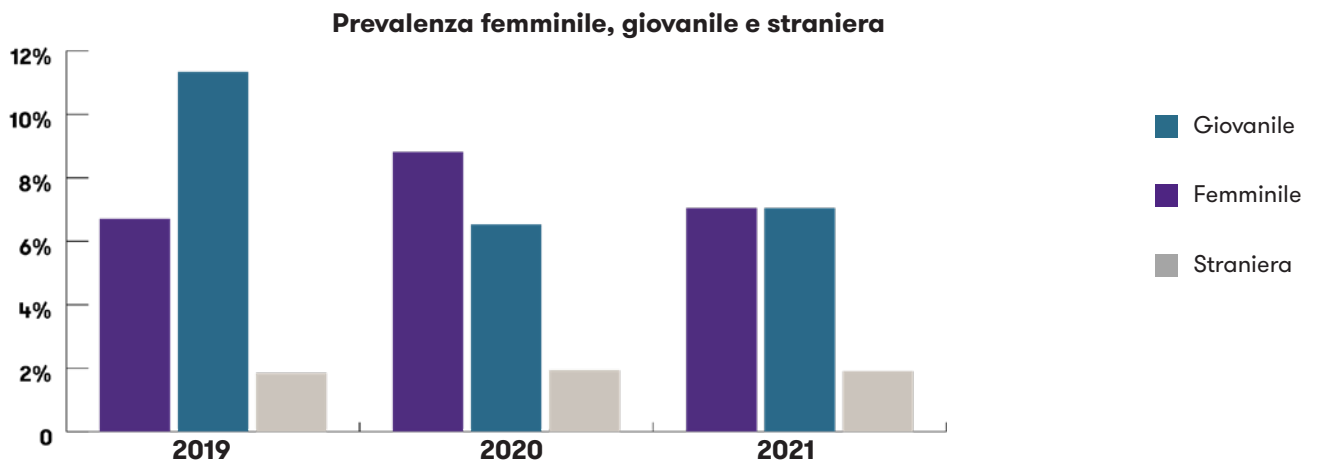
Dall'analisi della tabella di cui sopra, emerge che nella maggioranza delle Nuove PMI non si ha né prevalenza femminile (89,90%), né giovanile (90,29%) né prevalenza proprietaria e/o di management straniera (95,62%). In particolare, si evidenzia che oltre l'80% delle Nuove PMI è composto in prevalenza da uomini adulti e per lo più di nazionalità italiana.

Di contro, analizzando congiuntamente solo i casi classificati come prevalenza "maggioritaria", "forte" ed "esclusiva", la tabella evidenzia che nelle Nuove PMI si è in presenza:

- di una prevalenza giovanile in 37 casi esaminati, pari al 7,05%;
- di una prevalenza femminile in 37 casi esaminati, pari all'7,05%;
- di una prevalenza proprietaria e/o di management straniera solo per l'1,90% dei casi esaminati.

Di seguito si fornisce un riepilogo relativo alla prevalenza femminile, giovanile e straniera delle PMI innovative nel corso degli anni 2019, 2020 e 2021.

Dalla tabella di seguito riportata si evidenzia una massiccia prevalenza di PMI a carattere "giovanile" con un aumento nel 2021 della percentuale di PMI con prevalenza giovanile da maggioritaria a esclusiva (da 6,53% a 7,05%).



<sup>8</sup> 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%

Inoltre, nella tabella successiva, sono state messe in relazione le aziende con prevalenza femminile e giovanile, con le seguenti variabili<sup>9</sup>:

- settore di attività;
- dimensione;
- requisiti di innovazione.

Tabella 14 – Settore di attività delle PMI Innovative con prevalenza femminile e giovanile

REQUISITI	PREV. FEMMINILE		PREV. GIOVANILE		PMI INNOVATIVE	
	n°	%	n°	%	n°	%
Servizi	24	64,86%	25	67,57%	378	72,00%
Industria/artigianato	9	24,32%	9	24,32%	108	20,57%
Commercio	3	8,11%	3	8,11%	32	6,10%
Turismo	0	0,00%	0	0,00%	1	0,19%
Agricoltura/pesca	1	2,70%	0	0,00%	2	0,38%
Altro	0	0,00%	0	0,00%	4	0,76%
<b>TOTALE</b>	<b>37</b>	<b>100,00%</b>	<b>37</b>	<b>100,00%</b>	<b>525</b>	<b>100,00%</b>

Tabella 15 – Valore della produzione nelle PMI Innovative con prevalenza femminile e giovanile

VALORE DELLA PRODUZIONE	PREV. FEMMINILE		PREV. GIOVANILE		PREV. STRANIERA		PMI INNOVATIVE	
	n°	%	n°	%	n°	%	n°	%
0 - 100.000	8	21,62%	4	10,81%	1	10,00%	74	14,10%
100.001 - 500.000	15	40,54%	16	43,24%	4	40,00%	138	26,29%
500.001 - 1.000.000	3	8,11%	10	27,03%	0	0,00%	88	16,76%
1.000.001 - 2.000.000	1	2,70%	3	8,11%	1	10,00%	58	11,05%
2.000.001 - 5.000.000	4	10,81%	1	2,70%	2	20,00%	84	16,00%
5.000.001 - 10.000.000	3	8,11%	3	8,11%	0	0,00%	45	8,57%
10.000.001 - 50.000.000	1	2,70%	0	0,00%	1	10,00%	29	5,52%
Oltre 50.000.000	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	1	0,19%
n.d.	2	5,41%	0	0,00%	1	10,00%	8	1,52%
<b>TOTALE</b>	<b>37</b>	<b>100,00%</b>	<b>37</b>	<b>100,00%</b>	<b>10</b>	<b>100,00%</b>	<b>525</b>	<b>100,00%</b>

Dall'analisi delle tabelle si evince che:

- in relazione al settore di attività, si conferma il trend del 2020 dove le Nuove PMI con prevalenza femminile e le Nuove PMI con prevalenza giovanile operano maggiormente nel settore dei servizi; interessante aumento delle PMI giovanili nel settore dell'industria/artigianato con +16 punti percentuali rispetto al 2020;
- in relazione alla dimensione: le Nuove PMI con prevalenza giovanile si attestano nella media rispetto al valore della produzione del totale delle PMI innovative: infatti circa il 53% ha un valore della produzione inferiore a 500 mila Euro, mentre solo 3 presentano un valore superiore a 5 milioni di euro; per le 24 Nuove PMI con prevalenza femminile, ben 15 presentano un valore della produzione superiore rispetto a quello registrato dal totale delle Nuove PMI ovvero si attestano su un valore della produzione tra i 100.000 e i 500 mila Euro (23 entro i 500.000 contro 18 del 2020); Le nuove PMI a prevalenza giovanile sono tendenzialmente più piccole della media. Delle 37 PMI a prevalenza giovanile 30 si concentrano nelle prime tre classi di valore della produzione (entro il milione) e dunque solo 7 superano il milione di valore della produzione; nella popolazione complessiva, la percentuale delle nuove PMI con valore della produzione fino a un milione di Euro è del 57,14%.

La variabile dimensione è stata analizzata anche con riferimento al numero di addetti, così come evidenziato nella tabella successiva.

<sup>9</sup> L'analisi non è stata rappresentata per le Nuove PMI con prevalenza straniera, considerando che solo una di loro presenta tale caratteristica.

Tabella 16 – Numero di addetti nelle PMI innovative con prevalenza femminile e giovanile

NUMERO DI ADDETTI	PREV. FEMMINILE		PREV. GIOVANILE		PREV. STRANIERA		PMI INNOVATIVE	
	n°	%	n°	%	n°	%	n°	%
0 - 4	20	54,05%	15	40,54%	4	40,00%	166	31,62%
5 - 9	2	5,41%	7	18,92%	2	20,00%	85	16,19%
10 - 19	2	5,41%	7	18,92%	0	0,00%	91	17,33%
20 - 49	5	13,51%	2	5,41%	2	20,00%	81	15,43%
50 - 249	2	5,41%	1	2,70%	1	10,00%	46	8,76%
Almeno 250	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	2	0,38%
n.d.	6	16,22%	5	13,51%	1	10,00%	54	10,29%
<b>TOTALE</b>	<b>37</b>	<b>100,00%</b>	<b>37</b>	<b>100,00%</b>	<b>10</b>	<b>100,00%</b>	<b>525</b>	<b>100,00%</b>

I risultati mostrati nella tabella confermano quanto già sopra espresso con riferimento al parametro del valore della produzione: in particolare, sono soprattutto le Nuove PMI con prevalenza giovanile e femminile ad avere una minore dimensione rispetto alla popolazione complessiva delle Nuove PMI. Inoltre, si evidenzia che nella fascia 0-4 addetti, le Nuove PMI con prevalenza giovanile raggiungono circa il 40% della popolazione osservata. Si consideri che circa il 59% delle imprese con prevalenza giovanile impiega meno di 10 addetti, contro il 55% circa delle imprese con prevalenza femminile e il 47,81% delle Nuove PMI nel loro complesso.

In relazione ai requisiti di innovazione soddisfatti dalle Nuove PMI con prevalenza femminile o giovanile, la successiva tabella mostra le ulteriori analisi effettuate.

Tabella 17 - Requisiti innovazione nelle imprese con prevalenza giovanile e femminile

REQUISITI	PREV. FEMMINILE		PREV. GIOVANILE		PMI INNOVATIVE	
	n°	%	n°	%	n°	%
1° requisito R&S	33	41,77%	30	37,04%	446	39,16%
2° requisito Team	24	30,38%	21	25,93%	328	28,80%
3° requisito Brevetto o software	22	27,85%	30	37,04%	365	32,05%
<b>TOTALE</b>	<b>79</b>	<b>100,00%</b>	<b>81</b>	<b>100,00%</b>	<b>1139</b>	<b>100,00%</b>

In particolare, la tabella rileva che, nelle imprese con prevalenza femminile: (i) il primo requisito è soddisfatto nel 41,77% dei casi esaminati. La prevalenza di tale requisito rispecchia il dato complessivo delle Nuove PMI iscritte nel Registro; (ii) il secondo requisito riscontra con una frequenza minore, ma sempre in linea con il dato complessivo delle Nuove PMI iscritte nel Registro; (iii) il terzo requisito ha una frequenza pari al 27,85%, ed evidenzia la presenza di diritti di privativa industriale o di titolarità di software registrato in maniera diffusa ma in diminuzione rispetto a quanto osservato per il campione 2020.

Nelle imprese con prevalenza giovanile: (i) vengono generalmente soddisfatti maggiormente il primo e il secondo requisito mentre il terzo è meno presente e al di sotto della media riscontrata nelle Nuove PMI; (ii) il dato di frequenza sul primo, sul secondo e sul terzo requisito, pari rispettivamente al 78,48% (-12 punti percentuali rispetto al 2020) e al 57,85% (-6,7%) e 64,55% (+1 punto percentuale), confermano la tendenza ad una distribuzione più omogenea della popolazione delle PMI dal punto di vista requisiti rispetto all'anno precedente.

Da un'analisi comparata fra le Nuove PMI a prevalenza femminile e quelle a prevalenza giovanile non si riscontrano differenze particolarmente significative, in quanto entrambe risultano in linea (i) sia per i valori registrati per il secondo requisito (competenze qualificate del team), che risultano più diffusi rispetto alla media del totale delle Nuove PMI; (ii) sia per il primo requisito (R&S). In particolare si registra:

- per il terzo requisito, una frequenza nella media nel caso delle PMI a prevalenza femminile ed in linea con le PMI a prevalenza giovanile;
- per il primo requisito, lo stesso risulta diffuso nella stessa misura nelle imprese con prevalenza femminile e con prevalenza giovanile.

# Parte II

*Analisi dei dati economico-finanziari*

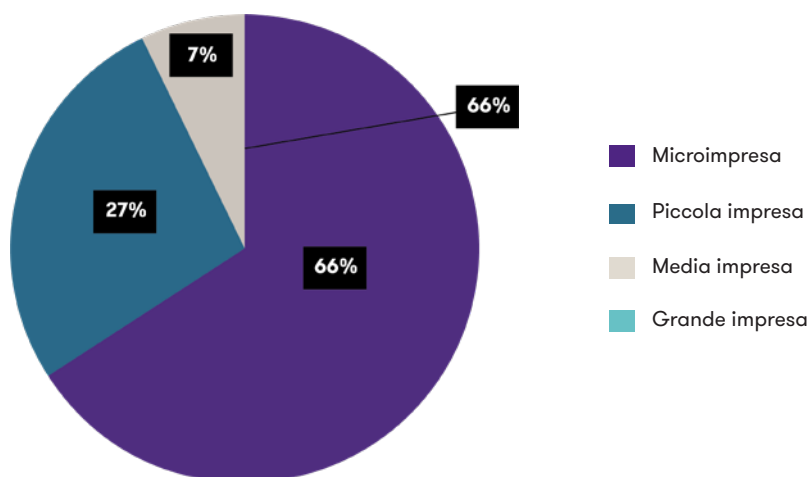
L'Osservatorio ha svolto anche un'analisi dei bilanci<sup>10</sup> delle PMI Innovative. A tal fine, sono state prese in esame le 287 Nuove PMI per le quali, alla data del presente Report, sono stati depositati in Camera di Commercio i bilanci per l'esercizio 2020.

L'analisi del campione esaminato delle 287 Nuove PMI (di seguito il "Campione 1") ha l'obiettivo di delineare le caratteristiche essenziali delle loro performance economico-finanziarie con riferimento ai seguenti valori o indici economico-finanziari:

- Fatturato
- EBITDA
- EBIT
- Posizione Finanziaria Netta
- Patrimonio Netto.

In particolare, nel seguente grafico sono state raffigurate le Nuove PMI in base alla classificazione per dimensione: Micro, Piccole, Medie e Grandi Imprese. E' evidente che la maggior parte delle società (il 66%) sia una micro impresa, mentre nessuna delle 287 Nuove PMI si configuri come una grande impresa.

**Distribuzione percentuale per dimensioni impresa**



## 8. Analisi del fatturato

Nella seguente tabella 18 sono evidenziate, per il Periodo di Riferimento, il numero di aziende Campione 1 suddivise per classi di fatturato.

Tabella 18 - Classi di fatturato

CLASSE DI FATTURATO	FREQUENZA PER CLASSE DI FATTURATO	
	n°	%
Nessun fatturato	1	0,35%
da 1 a 99.999	41	14,29%
da 100.000 a 249.499	32	11,15%
da 250.000 a 499.999	37	12,89%
da 500.000 a 999.999	45	15,68%
da 1.000.000 a 4.999.999	80	27,87%
da 5.000.000 a 14.999.999	38	13,24%
Oltre 15.000.000	13	4,53%
<b>TOTALE</b>	<b>287</b>	<b>100,00%</b>

Le dimensioni del Campione 1 esaminato indicano che circa l'15% delle aziende ha realizzato nel 2020 un fatturato inferiore a 100.000 Euro o nessun fatturato, tale dato risulta superiore a quanto riscontrato per il campione 2019; inoltre circa il 40%, al netto di quelle precedentemente indicate, presenta un fatturato inferiore ad un milione di Euro, dato leggermente inferiore rispetto allo scorso anno.

Ai fini di un'analisi completa, abbiamo ritenuto utile in questa sede evidenziare le variazioni del fatturato registrate nel biennio 2019-2020 dalle Nuove PMI esaminate, utilizzando, pertanto, anche i dati economici di tali aziende precedentemente alla loro iscrizione nel Registro.

Per il Campione 1 esaminato è stata riscontrata una crescita media del fatturato del 34,67%.

Tabella 19 – Variazioni di fatturato

CLASSE DI FATTURATO	N. TOT AZIENDE	VARIAZIONE MEDIA FATTURATO	DIMINUZIONE		AUMENTO	
			n°	%	n°	%
da 1 a 99.999	30	27,14%	17	-51,34%	9	178,39%
da 100.000 a 249.499	32	117,54%	14	-32,46%	18	234,21%
da 250.000 a 499.999	35	14,70%	16	-28,22%	19	50,85%
da 500.000 a 999.999	44	18,43%	23	-25,51%	21	66,56%
da 1.000.000 a 4.999.999	79	26,09%	26	-16,85%	53	47,16%
da 5.000.000 a 14.999.999	37	29,72%	8	-14,72%	29	41,98%
Oltre 15.000.000	11	18,82%	4	-12,59%	7	36,76%
n.d.	19	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
<b>TOTALE</b>	<b>287</b>	<b>34,67%</b>	<b>108</b>	<b>-27,51%</b>	<b>156</b>	<b>77,94%</b>

Dall'analisi della tabella emerge che le diminuzioni di fatturato sono diffuse in particolar modo nella classe dimensionale di fatturato che va da 100.000 a 249.499 Euro e da un milione e 4,9 milioni di Euro (26 unità registrano un decremento), quest'ultima è anche la classe che registra il maggior numero di aumenti di fatturato (pari a 79 unità). I 108 casi di aziende che registrano una diminuzione di fatturato sono maggiormente operanti nel settore dei servizi, con 75 casi e in quello dell'industria e artigianato con 28 casi.

Con riferimento alle caratteristiche demografiche di governance nelle unità selezionate si è rilevato che le riduzioni nel fatturato dal 2019 al 2020 riguardano:

- il 39,29% delle imprese con prevalenza femminile che registrano una variazione di fatturato (11 su 28)
- il 44% delle imprese con prevalenza giovanile che registrano una variazione di fatturato (11 su 25).

In relazione ai requisiti per l'innovazione, si rileva che le riduzioni nel fatturato dal 2018 al 2019 riguardano:

- il 38,52% delle imprese che soddisfano il 1° requisito (% del fatturato in ricerca e sviluppo) tra quelle che registrano una variazione di fatturato (94 su 244);
- il 38,01% delle imprese che soddisfano il 2° requisito (requisiti del team) tra quelle che registrano una variazione di fatturato (65 su 171);
- il 39,11% delle imprese che soddisfano il 3° requisito (brevetto o software registrato) tra quelle che registrano una variazione di fatturato (79 su 202).

La stessa analisi è stata condotta classificando le PMI non in base alla classe di fatturato, bensì in base alla dimensione dell'impresa.

<sup>10</sup> Reperiti sul database Orbis-Bureau Van Dijk.

Tabella 20 – Variazioni di fatturato per dimensione impresa

DIMENSIONE IMPRESA	LIMITI	FREQUENZA	VARIAZIONE MEDIA FATTURATO	DIMINUZIONE		AUMENTO	
				n°	%	n°	%
Micro impresa	≤ 2 mln	173	40,92%	80	-31,46%	90	104,91%
Piccola impresa	≤ 10 mln	77	25,52%	22	-17,61%	55	42,77%
Media impresa	≤ 50 mln	18	14,80%	7	-14,08%	11	33,18%
Grande impresa	oltre 50 mln	0	-	0	-	0	-
n.d.	-	19	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
<b>TOTALE</b>		<b>287</b>	<b>34,67%</b>	<b>109</b>	<b>-27,51%</b>	<b>156</b>	<b>77,94%</b>

Infine, si evidenzia che circa 1/4 delle società presenta un livello di ricavi inferiore a quello registrato nel 2019, a fronte di oltre 3/4 delle società che hanno invece ottenuto un incremento, così come risulta dalla successiva Tabella 21.

Tabella 21 – Classi di variazione di fatturato

VARIAZIONE FATTURATO 2019 - 2020	FREQUENZA	
	n°	%
Negativa	108	40,75%
tra 0% e 20%	56	21,13%
tra 20% e 50%	53	20,00%
tra 50% e 100%	25	9,43%
maggiori del 100%	23	8,68%
n.d.	22	0,00%
<b>TOTALE</b>	<b>287</b>	<b>100%</b>

## 9. Analisi dell'EBITDA

La capacità di generare redditività operativa può essere misurata attraverso l'EBITDA, anche per neutralizzare l'effetto degli ammortamenti che in una PMI Innovativa potrebbero avere un importante impatto, e per la capacità di questo indicatore di approssimare i flussi finanziari, tant'è che esprime un "flusso di cassa potenziale".

Il valore medio di EBITDA è pari a circa 265.910 Euro, ma l'andamento risulta, com'era del resto prevedibile, molto legato alla dimensione dell'azienda. Nella seguente tabella viene quindi presentato il dato medio di EBITDA per ciascuna classe di fatturato, nonché la frequenza delle unità con dati di EBITDA positivo e negativo.

Tabella 22 – Segno dell'EBITDA per classi di fatturato

CLASSE DI FATTURATO	N. TOT. AZIENDE	Media EBITDA 2020	EBITDA NEGATIVO		EBITDA POSITIVO		EBITDA NULLO o N.D.	
			n°	%	n°	%	n°	%
da 1 a 99.999	33	-89.012	20	33,33%	13	6,44%	0	0,00%
da 100.000 a 249.499	29	8.445	5	8,33%	24	11,88%	0	0,00%
da 250.000 a 499.999	33	-292.417	10	16,67%	23	11,39%	0	0,00%
da 500.000 a 999.999	38	-34.819	12	20,00%	26	12,87%	0	0,00%
da 1.000.000 a 4.999.999	79	271.647	6	10,00%	73	36,14%	0	0,00%
da 5.000.000 a 14.999.999	37	535.145	6	10,00%	31	15,35%	0	0,00%
Oltre 15.000.000	13	3.236.399	1	1,67%	12	5,94%	0	0,00%
n.d.	25	-	-	-	-	-	25	100%
<b>TOTALE</b>	<b>287</b>	<b>265.910</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>	<b>202</b>	<b>100%</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>



Si nota che per il 20% circa dei casi l'EBITDA risulta negativo (60 casi su 287), mentre il 76,45% delle società registra un EBITDA positivo (202 casi su 287) a dimostrazione del fatto che più della metà del campione osservato si trova in equilibrio economico.

Un aspetto rilevante è costituita dalla c.d. "marginalità sulle vendite", espressa dal rapporto tra EBITDA e fatturato. Nella tabella seguente si è rappresentato sia il dato medio complessivo che quello calcolato sulle sole unità che presentavano un valore positivo di EBITDA.

La stessa analisi è stata condotta classificando le PMI non in base alla classe di fatturato, bensì in base alla dimensione dell'impresa.

Tabella 23 – Segno dell'EBITDA per dimensione impresa

DIMENSIONE IMPRESA	LIMITI	N. TOT. AZIENDE	Media EBITDA 2020	EBITDA NEGATIVO		EBITDA POSITIVO		EBITDA NULLO o N.D.	
				n°	%	n°	%	n°	%
Micro impresa	≤ 2 mln	165	-48.893	48	80,00%	117	57,92%	0	0,00%
Piccola impresa	≤ 10 mln	77	361.977	9	15,00%	68	33,66%	0	0,00%
Media impresa	≤ 50 mln	20	2.493.166	3	5,00%	17	8,42%	0	0,00%
Grande impresa	oltre 50 mln	0	-	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
n.d.	-	25	-	-	-	-	-	25	100%
<b>TOTALE</b>		<b>287</b>	<b>224.932</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>	<b>202</b>	<b>100%</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Si è quindi rappresentato anche il dato medio per le sole unità che hanno un valore positivo di EBITDA

Tabella 24 – Valori di EBITDA/Ricavi di vendita per classi di fatturato

CLASSE DI FATTURATO	N° TOT AZIENDE	MEDIA EBITDA/ FATTURATO 2020	N° TOT. AZIENDE/ EBITDA >0	MEDIA EBITDA >0/ FATTURATO 2020
da 1 a 99.999	27	-29,69%	13	25,30%
da 100.000 a 249.499	29	4,35%	24	18,01%
da 250.000 a 499.999	32	-1,05%	23	19,80%
da 500.000 a 999.999	38	-2,47%	26	13,66%
da 1.000.000 a 4.999.999	79	11,23%	73	13,23%
da 5.000.000 a 14.999.999	37	5,55%	31	11,37%
Oltre 15.000.000	13	13,93%	12	16,22%
n.d.	32	-	-	-
<b>TOTALE</b>	<b>287</b>	<b>1,85%</b>	<b>202</b>	<b>15,27%</b>

## 10. Analisi dell'EBIT

La stessa analisi è stata ripetuta per l'EBIT, che, rispetto all' EBITDA, considera anche l'effetto degli ammortamenti e degli accantonamenti.

Tabella 25 – Valori medi di EBIT/ricavi di vendita per classi di fatturato

CLASSE DI FATTURATO	N. TOT AZIENDE	MEDIA EBIT/ FATTURATO 2020	N TOT AZIENDE EBIT > 0	MEDIA EBIT > 0 / FATTURATO 2020
da 1 a 99.999	41	-66,91%	11	22,99%
da 100.000 a 249.499	32	-23,37%	22	10,28%
da 250.000 a 499.999	37	-13,31%	23	11,71%
da 500.000 a 999.999	45	-8,22%	30	9,51%
da 1.000.000 a 4.999.999	80	6,43%	69	9,87%
da 5.000.000 a 14.999.999	38	0,80%	29	8,97%
Oltre 15.000.000	13	10,77%	10	16,17%
n.d.	1	-	0	-
<b>TOTALE</b>	<b>287</b>	<b>-11,46%</b>	<b>194</b>	<b>11,01%</b>

Si nota che in 194 unità su 287 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.

La stessa analisi è stata condotta classificando le PMI non in base alla classe di fatturato, bensì in base alla dimensione dell'impresa.

Tabella 26 – Valori medi di EBIT/ricavi di vendita per dimensione impresa

DIMENSIONE IMPRESA	LIMITI	N. TOT. AZIENDE	Media EBIT / FATTURATO 2020	N. TOT. AZIENDE EBIT>0	Media EBIT (>0) / FATTURATO 2020
Microimpresa	≤ 2 milioni	189	-20,34%	113	11,73%
Piccola impresa	≤ 10 milioni	78	3,85%	66	8,92%
Media impresa	≤ 50 milioni	20	8,70%	15	14,83%
Grande impresa	oltre 50 milioni	0	-	0	-
n.d.	-	0	-	0	-
<b>TOTALE</b>		<b>287</b>	<b>-11,46%</b>	<b>194</b>	<b>11,01%</b>

La dinamica dell'EBIT può essere valutata anche in rapporto al totale dell'attivo di bilancio, tramite l'indicatore ROA (Return on Assets)<sup>11</sup>.

<sup>11</sup> Il ROA (Return on Assets) è un indice di bilancio che misura la redditività del capitale investito e si ottiene rapportando EBIT e totale attivo

Tabella 27 – Valori di ROA per classi di fatturato

CLASSI DI FATTURATO	N. TOT. AZIENDE	MEDIA ROA	N. TOT. AZIENDE EBIT >0	MEDIA ROA EBIT >0
da 1 a 99.999	41	-8,88%	11	3,97%
da 100.000 a 249.499	32	0,20%	22	8,97%
da 250.000 a 499.999	37	-1,14%	23	11,42%
da 500.000 a 999.999	45	-2,47%	30	7,56%
da 1.000.000 a 4.999.999	80	6,71%	69	9,66%
da 5.000.000 a 14.999.999	38	1,62%	29	8,66%
Oltre 15.000.000	13	8,93%	10	12,87%
n.d.	1	-40,68%	0	-
<b>TOTALE</b>	<b>287</b>	<b>0,63%</b>	<b>194</b>	<b>9,16%</b>

Per effetto della presenza di molte unità con EBIT negativo (soprattutto nelle società di minore dimensione), la media del ROA è pari all' 0,63%; considerando, però, le sole unità con un valore di EBIT positivo la media risulta pari al 9,16%.

Il ROA può ulteriormente essere espresso dal prodotto tra il ROS (EBIT su ricavi netti di vendita) e il turnover del capitale investito. Per quanto riguarda il turnover del capitale investito, che esprime la velocità di rotazione dell'attivo, lo stesso viene riportato nella successiva tabella 27).

Tabella 28- Valori di Turnover del capitale investito per classi di fatturato

CLASSE DI FATTURATO	N. TOT. AZIENDE	MEDIA TURNOVER CAPITALE INVESTITO
da 1 a 99.999	41	22,60%
da 100.000 a 249.499	32	64,24%
da 250.000 a 499.999	37	65,24%
da 500.000 a 999.999	45	79,41%
da 1.000.000 a 4.999.999	80	98,83%
da 5.000.000 a 14.999.999	38	90,44%
Oltre 15.000.000	13	92,90%
n.d.	1	0,00%
<b>TOTALE</b>	<b>287</b>	<b>74,98%</b>

In generale, la rotazione media del capitale investito è maggiore per le società con fatturato superiore a 1 milione, mentre le classi di fatturato da 100.000 a 999.999 di Euro registrano un turnover inferiore.

## 11. Analisi della Posizione Finanziaria Netta

Come già specificato, per l'analisi relativa alla Posizione Finanziaria Netta (di seguito la "PFN") si fa riferimento alle sole aziende di cui sono disponibili i bilanci relativi al 31/12/2020.

Il concetto di PFN è inteso nell'accezione di "indebitamento finanziario netto", cosicché quando è di segno positivo indica una prevalenza dei debiti finanziari sulle disponibilità liquide e, viceversa, nei casi in cui ha segno negativo<sup>10</sup>.

Tabella 29 – Posizione Finanziaria Netta per classe di fatturato

CLASSE DI FATTURATO	N. TOT AZIENDE	MEDIA PFN	PFN > 0	PFN < 0	PFN N.D.
da 1 a 99.999	42	n.d.	0	0	42
da 100.000 a 249.499	32	n.d.	0	0	32
da 250.000 a 499.999	37	n.d.	0	0	37
da 500.000 a 999.999	45	596.510,20	6	4	35
da 1.000.000 a 4.999.999	80	175.641,64	31	28	21
da 5.000.000 a 14.999.999	38	1.050.792,82	22	12	4
Oltre 15.000.000	13	-506.237,62	6	7	0
n.d.	0	0,00	0	0	0
<b>TOTALE</b>	<b>287</b>	<b>392.015,74</b>	<b>65</b>	<b>51</b>	<b>171</b>

Il Campione di aziende esaminate presenta un'eccedenza di disponibilità liquide rispetto ai debiti finanziari in 65 casi, tale dato risulta leggermente superiore rispetto a quanto osservato per il campione 2019 dove il numero di PMI erano 63. Inoltre, si nota che tale tendenza positiva si verifica per lo più nelle unità di più grande dimensione (a partire da 1 milione di Euro di fatturato) nelle quali le disponibilità liquide eccedono i debiti finanziari. Per quanto riguarda le aziende con classe di fatturato oltre 15 milioni si evidenzia, invece, un utilizzo della leva finanziaria, con un netto scarto rispetto alla classe precedente: l'utilizzo della leva finanziaria per la crescita sembrerebbe contrastare con le politiche messe in atto dal legislatore, volte a favorire la capitalizzazione di questo tipo di aziende con incentivi fiscali. Gli indicatori calcolati tramite l'utilizzo della PFN sono quelli di più diffuso utilizzo, vale a dire: PFN/EBITDA, PFN/Patrimonio Netto. Si è ritenuto di calcolare l'indicatore PFN/EBITDA considerando soltanto i casi in cui entrambi i valori sono di segno positivo, vale a dire i casi in cui l'azienda presenta un indebitamento finanziario netto e che produce una redditività espressa in termini di EBITDA positivo. Limitato a questi casi (53 su 287 bilanci esaminati), l'indice esprime la sostenibilità del debito. Il dato medio è di -1,83. Quest'ultimo dato conferma quanto previsto nel Report dello scorso anno. Ipotizzando la sostanziale coincidenza dell'EBITDA con i flussi finanziari operativi (e trascurando le esigenze di investimento) è possibile, nel giro di pochi anni, ristabilire la posizione finanziaria scoperta. Come prevedibile, e come anche mostrato dalla seguente tabella, si ha un'alta variabilità di questo indicatore in relazione alla fascia di fatturato. Nelle società con fatturato più elevato, a conferma di quanto detto in precedenza, tale valore risulta in media elevato (4,86 anni per le società con fatturato maggiore di 1 milione) segno di un indebitamento finanziario che risulta, almeno ai livelli correnti di EBITDA, difficilmente sostenibile.

Tabella 30 – Valori medi dell'indice PFN/EBITDA per classe di fatturato

CLASSE DI FATTURATO	N. TOT. AZIENDE	PFN/EBITDA (se entrambi > 0)	N. CASI
da 1 a 99.999	42	n.d.	0
da 100.000 a 249.499	32	n.d.	0
da 250.000 a 499.999	37	n.d.	0
da 500.000 a 999.999	45	0,848	2
da 1.000.000 a 4.999.999	80	4,070	29
da 5.000.000 a 14.999.999	38	6,686	17
Oltre 15.000.000	13	3,279	5
n.d.	0	n.d.	0
<b>TOTALE</b>	<b>287</b>	<b>-1,83</b>	<b>53</b>

Il confronto tra la posizione finanziaria netta e il patrimonio netto esprime l'equilibrio tra i mezzi finanziari di terzi ed i mezzi propri ed è considerato, anch'esso, un indicatore di sostenibilità del debito.

Anche per questo indicatore, si è ritenuto di escludere i casi in cui la PFN era negativa (disponibilità liquide superiori ai debiti finanziari) o nei quali si era in presenza di un deficit patrimoniale.

Come si vede dalla successiva tabella 27, mediamente la PFN è superiore al patrimonio netto con maggiore frequenza nelle classi con un fatturato oltre 1 milione, tale dato risulta coerente con il campione osservato per il 2019.

Tabella 31 – Valori medi dell'indice PFN/PN per classe di fatturato

CLASSE DI FATTURATO	N. TOT. AZIENDE	PFN/PN (se entrambi > 0)	N. CASI
da 1 a 99.999	42	n.d.	0
da 100.000 a 249.499	32	n.d.	0
da 250.000 a 499.999	37	n.d.	0
da 500.000 a 999.999	45	0,789	5
da 1.000.000 a 4.999.999	80	2,117	31
da 5.000.000 a 14.999.999	38	1,491	22
Oltre 15.000.000	13	1,044	5
n.d.	0	n.d.	0
<b>TOTALE</b>	<b>287</b>	<b>1,71</b>	<b>63</b>

## 12. Analisi dei casi di deficit patrimoniale

Un ulteriore indice di squilibrio patrimoniale è costituito dal deficit patrimoniale, vale a dire dalla situazione in cui il patrimonio netto è di segno negativo<sup>12</sup>. Dall'analisi effettuata si sono riscontrate solo 9 società che presentano tale situazione, come specificato nella tabella seguente. E' qui opportuno ricordare che il deficit patrimoniale è un indicatore di allerta di crisi d'impresa ai sensi del nuovo Codice della Crisi D'Impresa e impone agli amministratori di avviare procedure di composizione della crisi o altre procedure concorsuali.

Tabella 32 – Valori medi del deficit patrimoniale per classe di fatturato

CLASSI DI FATTURATO	N. TOT. AZIENDE	MEDIA PN < 0
da 1 a 99.999	3	-41.622
da 100.000 a 249.499	0	n.d.
da 250.000 a 499.999	2	-62.099
da 500.000 a 999.999	2	-89.415
da 1.000.000 a 4.999.999	1	-28.917
da 5.000.000 a 14.999.999	0	n.d.
Oltre 15.000.000	1	-975.000
n.d.	0	n.d.
<b>TOTALE</b>	<b>9</b>	<b>-159.089,78</b>

<sup>12</sup> La Posizione Finanziaria Netta (PFN) è calcolata sommando i debiti verso banche (a breve e a medio-lungo termine) con i debiti verso altri finanziatori (a breve e a medio-lungo termine) al netto dei crediti finanziari a breve termine e delle disponibilità liquide.

# Parte III

*Analisi di alcuni profili organizzativi e gestionali*

Sulle Nuove PMI iscritte nel Registro sono state compiute ulteriori analisi volte ad accertare alcune variabili espressive delle dinamiche organizzative e gestionali. Le variabili sono state selezionate tenendo conto della reperibilità dei dati e della loro tendenziale oggettività.

L'analisi è stata svolta su società campioni delle PMI, utilizzando il database ORBIS-Bureau Van Dijk ed esaminando il sito internet delle società esaminate.

In particolare, l'analisi è stata effettuata sui seguenti parametri:

- **controllo**, individuando come variabile la presenza dell'organo di controllo (i.e. sindaco unico, revisore unico, collegio sindacale o società di revisione);
- **corporate governance**, definita dal numero di amministratori e dall'eventuale distinzione tra presidente e amministratore delegato;
- **assetti proprietari**, valutati tenendo conto del numero di soci e dalla percentuale delle quote o azioni possedute dal socio con il maggior numero di azioni/quote;
- **internazionalizzazione**, valutata tenendo conto del possesso di partecipazioni in società estere.

Per ciascuna variabile viene indicata la numerosità del campione analizzato al momento di produzione del Report.

### 13. Controllo

L'analisi su questa dimensione è stata svolta su un campione di 236 aziende (di seguito "Campione 3").

Dalla tabella sottostante si ricava che la presenza dell'organo di controllo è per lo più caratterizzata da una composizione individuale (70,76% del campione analizzato) molto frequente nelle società con un fatturato inferiore a 1 milione di Euro, mentre risulta più basso nella fascia di fatturato superiore a 15.000.000 Euro. Inoltre le società di revisione risultano presenti per una percentuale inferiore rispetto al campione (29,06%) e risultano concentrate nelle classi di fatturato superiori ad 1 milione di Euro.

Tabella 33 – Presenza dell'organo di controllo e per classe di fatturato

CLASSE DI FATTURATO	FREQUENZA PER CLASSE DI FATTURATO			
	ORGANO DI CONTROLLO INDIVIDUALE		ORGANO DI CONTROLLO SOCIETARIO	
	n.	% sul totale	n.	% sul totale
da 1 a 99.999	23	9,83%	5	2,12%
da 100.000 a 249.499	26	11,11%	4	1,71%
da 250.000 a 499.999	14	5,98%	3	1,28%
da 500.000 a 999.999	22	9,40%	8	3,42%
da 1.000.000 a 4.999.999	62	26,27%	15	6,41%
da 5.000.000 a 14.999.999	14	5,98%	23	9,83%
Oltre 15.000.000	6	2,56%	11	4,70%
<b>TOTALE</b>	<b>167</b>	<b>70,76%</b>	<b>69</b>	<b>29,24%</b>

## 14. Corporate governance

L'analisi su questa dimensione è stata svolta su un campione di 427 aziende (di seguito "Campione 4").

Dall'analisi della tabella sottostante si ricava il numero di società che hanno optato per la forma monocratica dell'organo amministrativo (Amministratore Unico), il numero di quelle che hanno invece scelto la forma collegiale (Consiglio d'Amministrazione), nonché il numero medio di amministratori per queste ultime.

In particolare segnaliamo che:

- la scelta dell'amministratore unico è rilevante in particolar modo per le società appartenenti alla classe di fatturato superiore a 1 milione di Euro dove si raggiunge una frequenza del 34,42%;
- la maggior parte delle società comunque ha optato per un organo collegiale (244 casi su 427 esaminati).

Tabella 34 – Dimensione dell'organo amministrativo

CLASSE DI FATTURATO	FREQUENZA PER CLASSE DI FATTURATO				TOTALE AZIENDE CAMPIONE	
	AMMINISTRATORE UNICO		ORGANO AMMINISTRATIVO COLLEGALE			
	n.	% sul totale	n.	% sul totale		
n.d.	2	1,09%	2	0,82%	4	0,94%
da 1 a 99.999	33	18,03%	28	11,48%	61	14,29%
da 100.000 a 249.499	42	22,95%	36	14,75%	78	18,27%
da 250.000 a 499.999	18	9,84%	19	7,79%	37	8,67%
da 500.000 a 999.999	25	13,66%	42	17,21%	67	15,69%
da 1.000.000 a 4.999.999	48	26,23%	66	27,05%	114	26,70%
da 5.000.000 a 14.999.999	13	7,10%	33	13,52%	46	10,77%
Oltre 15.000.000	2	1,09%	18	7,38%	20	4,68%
<b>TOTALE</b>	<b>183</b>	<b>100,00%</b>	<b>244</b>	<b>100,00%</b>	<b>427</b>	<b>100%</b>

Nella tabella successiva si sono invece monitorati i casi di distinzione o coincidenza tra Presidente del Consiglio di Amministrazione e Amministratore Delegato, in quanto la separazione delle due figure può costituire un indice di managerializzazione per le aziende familiari, oltre che di creazione di una dialettica interna al consiglio.

Dall'analisi sottostante emerge che è assolutamente più diffusa la coincidenza delle due cariche (in total 143 volte su 242 casi).

Tabella 35 – Separazione tra il Presidente e l'Amministratore Delegato

CLASSE DI FATTURATO	FREQUENZA PER CLASSE DI FATTURATO				TOTALE AZIENDE CAMPIONE	
	COINCIDENZA PRESIDENTE e A.D.		DISTINZIONE PRESIDENTE e A.D.			
	n.	% sul totale	n.	% sul totale		
da 1 a 99.999	13	9,09%	15	15,15%	28	11,57%
da 100.000 a 249.499	20	13,99%	16	16,16%	36	14,88%
da 250.000 a 499.999	10	6,99%	9	9,09%	19	7,85%
da 500.000 a 999.999	28	19,58%	14	14,14%	42	17,36%
da 1.000.000 a 4.999.999	43	30,07%	23	23,23%	66	27,27%
da 5.000.000 a 14.999.999	15	10,49%	18	18,18%	33	13,64%
Oltre 15.000.000	14	9,79%	4	4,04%	18	7,44%
<b>TOTALE</b>	<b>143</b>	<b>100,00%</b>	<b>99</b>	<b>100,00%</b>	<b>242</b>	<b>100%</b>



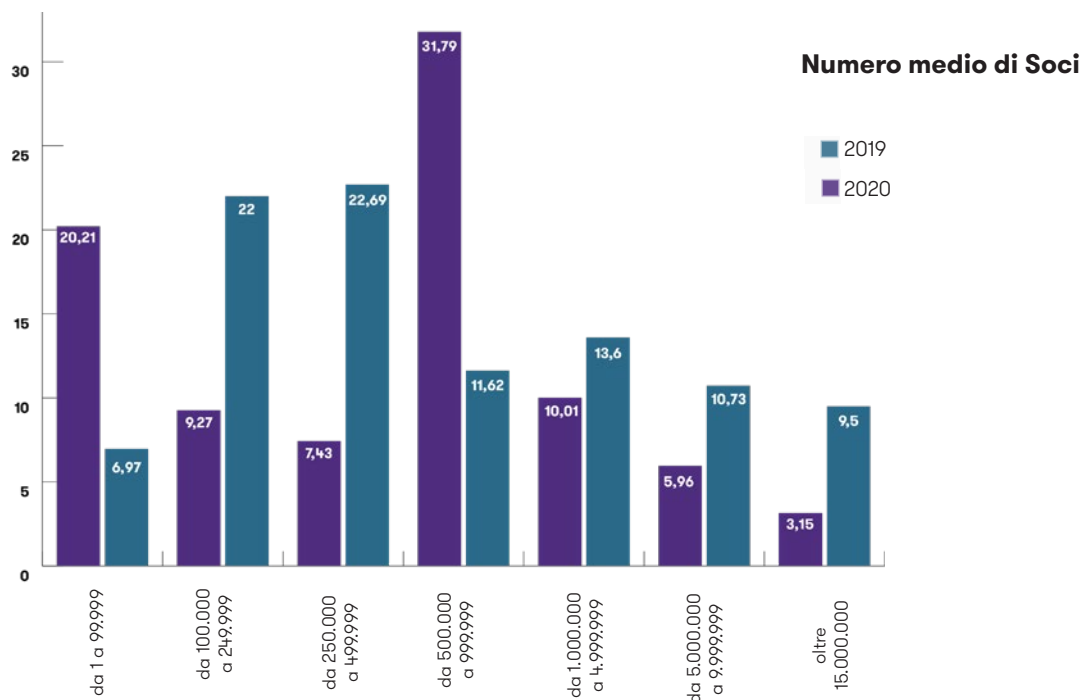
## 15. Assetti proprietari

Ai fini dell'analisi degli assetti proprietari delle Nuova PMI, ai fini della nostra analisi le variabili prese in esame sono:

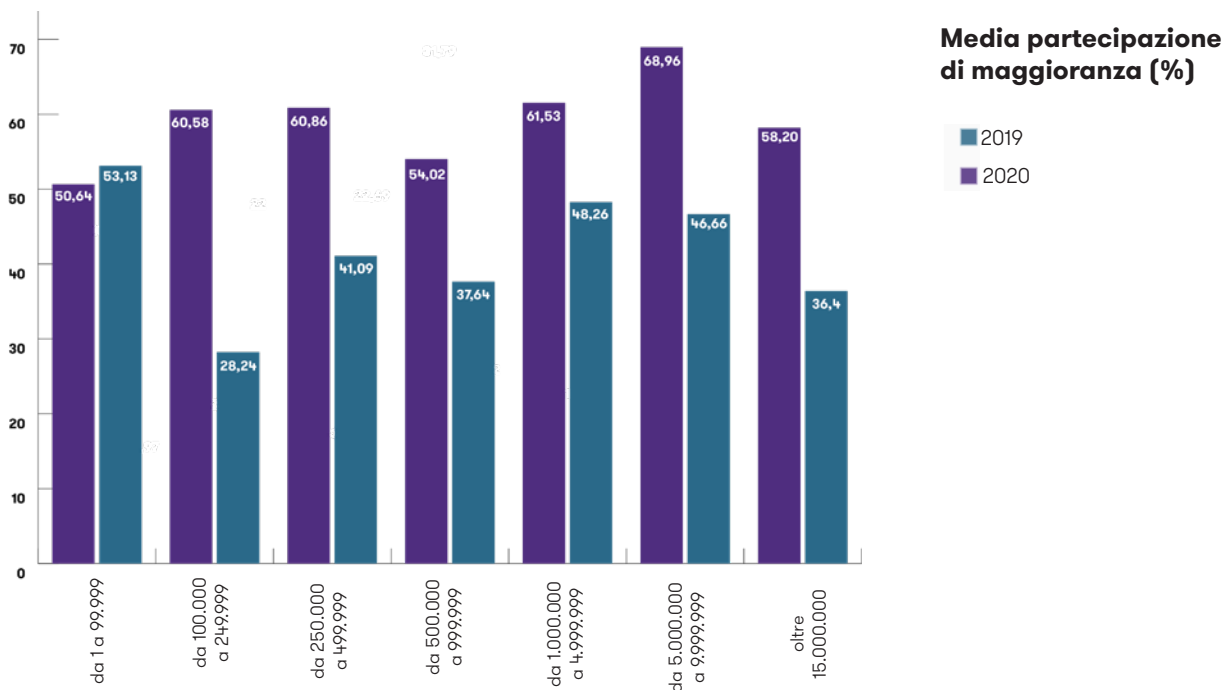
1. il numero dei soci;
2. la percentuale di partecipazione detenuta dal socio con il maggior numero di quote o azioni.

L'analisi di cui al punto 1), ovvero quella sul numero di soci, è stata condotta su un campione di 427 aziende (di seguito "Campione 5").

Il grafico sottostante evidenzia una media di 13,67 soci. In tutte le diverse classi di fatturato c'è stata una riduzione del numero medio dei soci, fatta eccezione per la classe da 500.000 a 999.999 dove la media è raddoppiata.



Il grafico sottostante evidenzia che, mediamente, la concentrazione delle partecipazioni societarie è aumentata per ciascuna classe di fatturato. In nessuna classe di fatturato, la partecipazione di maggioranza è inferiore al 50%. Infatti la partecipazione di maggioranza nel 2019 si attestava su una media di poco inferiore al 42%, mentre nell'ultimo esercizio essa è aumentata di quasi 18 punti percentuali, sfiorando il 60%.



## 16. Internazionalizzazione

L'analisi su questa dimensione è stata svolta sempre su un campione di 427 aziende (di seguito "Campione 6").

Dall'analisi della tabella sottostante si ricava il numero di società che hanno partecipazioni in imprese italiane e di quelle che hanno invece partecipazioni in imprese estere.

In particolare segnaliamo che:

- il 57,85% del campione di società esaminato non presenta nessuna partecipazione in altre società;
- il 36,07% del campione di società esaminato presenta partecipazioni in società italiane, concentrate in particolare nelle classi di fatturato oltre 1.000.000 Euro;
- solo il 6,09% delle società osservate possiede partecipazioni in società estere con una concentrazione nelle classi di fatturato da 1 Milione di Euro in poi.

Risulta evidente come la composizione dei gruppi societari di cui sono parte le PMI hanno una forte caratterizzazione nazionale piuttosto che una propensione all'investimento in società estere. I dati sono in linea con quanto rilevato nel Report dello scorso anno.

Tabella 36 – Presenza partecipazioni italiane ed estere

CLASSE DI FATTURATO	FREQUENZA PER CLASSE DI FATTURATO					
	ASSENZA PARTECIPAZIONI		PRESENZA PARTECIPAZIONI ITALIANE		PRESENZA PARTECIPAZIONI ESTERE	
	n.	% sul totale	n.	% sul totale	n.	% sul totale
n.d.	4	1,62%	1	0,65%	-	-
da 1 a 99.999	52	21,05%	6	3,90%	3	11,54%
da 100.000 a 249.499	59	23,89%	18	11,69%	1	3,85%
da 250.000 a 499.999	25	10,12%	10	6,49%	2	7,69%
da 500.000 a 999.999	35	14,17%	27	17,53%	5	19,23%
da 1.000.000 a 4.999.999	50	20,24%	59	38,31%	4	15,38%
da 5.000.000 a 14.999.999	18	7,29%	19	12,34%	9	34,62%
Oltre 15.000.000	4	1,62%	14	9,09%	2	7,69%
<b>TOTALE</b>	<b>247</b>	<b>100,00%</b>	<b>154</b>	<b>100,00%</b>	<b>26</b>	<b>100,00%</b>

# Parte IV

*Aggiornamento dei dati  
economico/finanziari 2019 - 2020*

Nella quarta parte del presente Report è stato effettuato un raffronto fra i dati di bilancio al 31/12/2019, già analizzati nel precedente report di Ottobre 2020, e quelli al 31/12/2020 delle aziende iscritte nel Registro fino alla data del 30/09/2021.

In particolare, esaminandone i bilanci e la relativa dinamica economico-finanziaria, l'analisi è stata sviluppata sulle sole variabili fatturato, EBIT, ROA e Patrimonio Netto, confrontando i dati precedentemente analizzati fino al 31 Dicembre 2019 con quanto riscontrato per il 2020. L'analisi è stata svolta sulle società campione utilizzando il database Orbis-Bureau Van Dijk.

Per ciascuna variabile viene indicata la numerosità del campione analizzato al momento di produzione del presente Report.

## 17. Analisi del fatturato 2019 - 2020

Nella seguente tabella, viene riportata la numerosità delle PMI suddivise per classe di fatturato elaborata per gli anni 2019 e 2020.

Si evidenzia che i dati riportati per l'anno 2019 differiscono da quelli relativi al precedente Report, in quanto il campione è variato, ampliando il numero di società osservate da 1098 a 1483 (Campione 7).

Tabella 37- Classi fatturato

CLASSE DI FATTURATO	FREQUENZA PER CLASSE DI FATTURATO 2019		FREQUENZA PER CLASSE DI FATTURATO 2020	
	n.	% sul totale	n.	% sul totale
Nessun fatturato	14	0,94%	10	0,67%
da 1 a 99.999	140	9,44%	145	9,78%
da 100.000 a 249.499	139	9,37%	144	9,71%
da 250.000 a 499.999	156	10,52%	175	11,80%
da 500.000 a 999.999	259	17,46%	248	16,72%
da 1.000.000 a 4.999.999	505	34,05%	469	31,63%
da 5.000.000 a 14.999.999	191	12,88%	208	14,03%
Oltre 15.000.000	79	5,33%	84	5,66%
<b>TOTALE</b>	<b>1483</b>	<b>100%</b>	<b>1483</b>	<b>100%</b>

Dall'analisi delle dimensioni del Campione 7, così come indicato nella tabella, emerge che:

- il 9,78% delle aziende ha realizzato nel 2020 un fatturato inferiore a 100.000 Euro, dato in linea con quanto osservato nel 2019, pari al 9,44%;
- il 48,68% delle aziende ha realizzato nel 2020 un fatturato inferiore a 1.000.000 Euro, comprensivo del fatturato indicato al punto precedente, ovvero circa il 3% in meno rispetto a quanto osservato nel 2019, pari a 45,17%;
- in coerenza con il trend osservato nel 2019, anche nel 2020 si è registrata una numerosità di aziende con una classe di fatturato compresa fra i 5 e i 15 milioni di Euro che ammonta al 19,69%.

In merito alle variazioni del fatturato registrate nel biennio 2019-2020 si è riscontrato che le aziende esaminate hanno registrato una crescita media del fatturato del 27%<sup>11</sup>, dato aumentato se confrontato con quanto riscontrato per la variazione media di fatturato 2018/2019, pari al 15,40%.

<sup>12</sup> Si evidenzia che il dato medio complessivo riportato, non tiene conto di alcuni "outliers", ovvero di società che presentavano una variazione media di fatturato con valori anomali distanti dal resto dei dati raccolti.

Tabella 38 – Variazioni di fatturato

CLASSE DI FATTURATO	N. TOT AZIENDE	VARIAZIONE MEDIA FATTURATO 2018/2019	DIMINUZIONE		AUMENTO	
			n°	%	n°	%
n.d.	166	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
da 1 a 99.999	100	-29,76%	78	45,33%	22	36,63%
da 100.000 a 249.499	120	-4,81%	77	23,84%	43	29,27%
da 250.000 a 499.999	158	-0,63%	98	19,89%	60	30,83%
da 500.000 a 999.999	230	0,78%	136	17,50%	94	27,22%
da 1.000.000 a 4.999.999	436	-1,17%	216	29,54%	220	26,68%
da 5.000.000 a 14.999.999	197	9,32%	73	18,01%	124	25,40%
Oltre 15.000.000	76	12,39%	28	13,01%	48	27,21%
<b>TOTALE</b>	<b>1483</b>	<b>-0,92%</b>	<b>706</b>	<b>25,24%</b>	<b>611</b>	<b>27%</b>

Si evidenzia che il 47,06% (aumento di 23 punti percentuali rispetto al 2019) delle società del campione presenta un livello dei ricavi inferiore a quello registrato nel 2019 e il 41,20% (riduzione di 20 punti percentuali) delle stesse hanno invece ottenuto un incremento. Tale andamento non risulta in linea con il trend riscontrato nel precedente report di Novembre in quanto si osserva come le aziende con incremento di fatturato sono diminuite e allo stesso modo sono aumentate le PMI con variazione negativa del fatturato.

Tra l'altro, le diminuzioni sono particolarmente aumentate per le società rientranti nelle categorie con un fatturato inferiore al milione di Euro.

## 18. Analisi dell'EBIT

Dall'analisi della tabella sottostante, emerge che:

- il valore medio dell'EBIT è pari a 65.834,75 Euro;
- rispetto allo scorso anno, il valore medio dell'EBIT risulta contratto, si osservano infatti EBIT negativi nelle classi da 1 a 99.999 e da 250.000 a 499.999;
- il valore dell'indice EBIT/Fatturato, pari a 3,15%, risulta inferiore e dunque in peggioramento rispetto a quanto osservato nell'analisi effettuata nel report a Novembre 2019 (+4,89%).

Tabella 39 – Valori medi di EBIT/Ricavi di vendita per classi di fatturato

CLASSE DI FATTURATO	N. TOT AZIENDE	MEDIA EBIT	MEDIA EBIT/FATTURATO
n.d.	249	n.d.	-
da 1 a 99.999	54	-2.066,50	-2,66%
da 100.000 a 249.499	103	2.483,98	1,20%
da 250.000 a 499.999	142	-1.151,71	0,08%
da 500.000 a 999.999	216	19.514,55	2,55%
da 1.000.000 a 4.999.999	436	103.383,19	4,43%
da 5.000.000 a 14.999.999	200	346.629,60	4,31%
Oltre 15.000.000	83	1.826.175,23	6,64%
<b>TOTALE</b>	<b>1483</b>	<b>65.834,75</b>	<b>3,15%</b>

La tabella che segue mette in relazione la dimensione dell'impresa con gli indicatori di bilancio Ebit ed Ebit Margin. Quest'ultimo permette di identificare con estrema accuratezza la capacità redditizia di un'impresa, stabilendo se questa risulta in grado di pagare i propri debiti e rifinanziarsi sul mercato.

Tabella 40 – Valori medi di EBIT/Ricavi di vendita per dimensioni impresa

DIMENSIONE IMPRESA	LIMITI	N. TOT. AZIENDE	Media EBIT / FATTURATO 2020	N. TOT. AZIENDE EBIT>0	Media EBIT (>0) / FATTURATO 2020
n.d.	-	0	-	0	-
Microimpresa	≤ 2 milioni	947	-109.172,34	947	2,29%
Piccola impresa	≤ 10 milioni	414	145.915,88	414	4,03%
Media impresa	≤ 50 milioni	115	1.123.193,35	115	5,40%
Grande impresa	oltre 50 milioni	7	1.634.674,29	7	4,10%
<b>TOTALE</b>		<b>1.483</b>	<b>65.835</b>	<b>1.483</b>	<b>3,15%</b>

Confrontando i dati riportati nella tabella 40 con il Report 2020 si evidenzia quanto segue:

- le microimprese hanno conseguito un peggioramento dell'indicatore EBIT la cui media è passata da un valore positivo di 62.695,27 a un valore negativo di -109.172,34, con la conseguenza che l'indicatore di redditività risulta essere dimezzato;
- le piccole imprese allo stesso modo hanno registrato una diminuzione del dato media EBIT e dell'indice media Ebit/Fatturato;
- le imprese di media dimensione vedono invece confermarsi il trend registrato nel corso del 2019;
- infine le grandi imprese, dove le unità osservate sono passate da 3 a 7, riportano una media Ebit/fatturato del 4,10%.

L'analisi fin qui esposta, sulla relazione dimensioni imprese e indicatori di redditività, vuole andare ad evidenziare come nel corso del 2020 c'è stato un peggioramento più significativo nelle piccole e micro-imprese rispetto a quanto accaduto per le PMI di più grande dimensione. Queste osservazioni, in termini di capacità di sopportazione/reazione all'emergenza Covid-19, confermano come le imprese di più grandi dimensioni riescono a sopportare meglio i periodi di crisi. L'andamento registrato è coerente con quanto evidenziato nella parte I paragrafo 3 dove è emersa una crescita dimensionale delle PMI. La dinamicità dell'EBIT può essere valutata anche in rapporto al totale dell'attivo di bilancio, tramite l'indicatore ROA.

Tabella 41 – Valori di ROA per classi di fatturato

CLASSI DI FATTURATO	N. TOT. AZIENDE	MEDIA ROA	AZIENDE CON EBIT > 0	MEDIA ROA EBIT > 0
n.d.	10	-	-	-
da 1 a 99.999	145	-11,96%	34	8,82%
da 100.000 a 249.499	144	-4,67%	72	9,10%
da 250.000 a 499.999	175	-3,21%	97	9,30%
da 500.000 a 999.999	248	-0,94%	154	8,39%
da 1.000.000 a 4.999.999	469	3,03%	350	9,68%
da 5.000.000 a 14.999.999	208	3,00%	165	8,04%
Oltre 15.000.000	84	5,44%	67	9,16%
<b>TOTALE</b>	<b>1483</b>	<b>-0,40%</b>	<b>939</b>	<b>9,03%</b>

Per effetto della presenza di molte unità con EBIT negativo (soprattutto nelle società di minore dimensione), la media del ROA è pari a -0.40%.

## 19. Analisi del Patrimonio Netto

Un indice di equilibrio/disequilibrio patrimoniale è rappresentato dall'analisi del Patrimonio Netto. Dalla tabella sottostante emerge che:

- il valore medio del Patrimonio Netto è pari a 2.012.910,70 Euro dato aumentato rispetto a quanto osservato per il report 2020;
- la maggior parte delle società che presentano una situazione di deficit patrimoniale appartengono alla fascia di fatturato tra i 250.000 Euro e i 499.499 Euro.

Tabella 42- Patrimonio Netto e deficit patrimoniale per classi di fatturato

CLASSE DI FATTURATO	N. Tot Aziende	MEDIA PN	MEDIA PN / FATTURATO	AZIENDE CON PN < 0 (deficit patrimoniale)
n.d.	233	-	-	-
da 1 a 99.999	50	30.836,68	63,15%	4
da 100.000 a 249.499	109	87.781,23	52,82%	4
da 250.000 a 499.999	152	214.971,51	56,69%	8
da 500.000 a 999.999	217	398.618,26	54,44%	7
da 1.000.000 a 4.999.999	434	1.067.793,71	47,66%	7
da 5.000.000 a 14.999.999	204	3.860.178,62	46,72%	2
Oltre 15.000.000	84	13.511.352,87	49,27%	2
<b>TOTALE</b>	<b>1483</b>	<b>2.012.910,70</b>	<b>50,96%</b>	<b>34</b>

# Parte V

*Analisi dell'impatto dell'emergenza  
epidemiologica sugli indici di allerta delle  
PMI innovative*



Il biennio 2020-2021 è stato caratterizzato dal perdurare della pandemia da Covid-19, che ha determinato effetti significativi sul tessuto economico e imprenditoriale nazionale. Si è pertanto ritenuto opportuno approfondire e ampliare le analisi già proposte nel Report 2020 per mettere in luce come le PMI innovative abbiano reagito alla situazione del tutto peculiare determinata dall'emergenza sanitaria.

Le considerazioni qui presentate si pongono come un aggiornamento dalle analisi svolte nel Report 2020, nell'ambito del quale erano stati considerati due possibili scenari evolutivi della situazione pandemica, sulla base delle ipotesi formulate da Cerved Group S.p.A. e riferiti al tessuto economico nazionale. A queste, si aggiunge un'analisi dei principali indicatori di allerta introdotti dal Codice della Crisi d'Impresa.

Si è ritenuto particolarmente interessante, infatti, osservare come le PMI Innovative abbiano reagito alle limitazioni delle attività imposte dalla pandemia e come la loro gestione si sia poi riflessa in termini di redditività, sostenibilità finanziaria e stabilità patrimoniale.

L'Osservatorio sui bilanci 2020 elaborato sempre da Cerved Group S.p.A. e reso disponibile nel settembre 2021 evidenzia come la crisi economica conseguente all'emergenza sanitaria abbia determinato una forte battuta d'arresto per le aziende italiane nel corso del 2020. Tale battuta d'arresto si è tradotta in una netta diminuzione del fatturato e della redditività. In particolare, i dati riferiti alla generalità delle imprese italiane evidenziano una generale contrazione dei ricavi di circa il 10,7%, con effetti negativi più consistenti all'aumentare della dimensione aziendale.

I dati analizzati nell'ambito del Report 2021 sembrano in controtendenza rispetto a quanto osservato dal Cerved Group S.p.A. Da quanto emerge nelle sezioni precedenti, infatti, la variazione media di fatturato sembra penalizzare le PMI Innovative con livelli di fatturato più contenuti (-8,61% in media per le PMI Innovative con un fatturato inferiore al milione di euro), mentre le PMI Innovative che presentano livelli di fatturato superiori al milione di euro presentano una variazione media di fatturato [2020-2019] positiva, con un incremento medio del 6,85%. Tale situazione potrebbe essere legata al fatto che le PMI Innovative qui analizzate operano prevalentemente nel settore dei servizi, e dell'informatica in particolare, settore che ha subito in maniera più lieve l'impatto delle restrizioni dovute alla gestione dell'emergenza sanitaria.

Le variazioni osservate con riferimento al fatturato si ripropongono, con le medesime dinamiche, anche con riferimento alla redditività operativa, anche in questo caso in controtendenza rispetto a quanto osservato per la generalità delle imprese nazionali.

Le PMI Innovative evidenziano dinamiche del tutto peculiari anche con riferimento ai tassi di natalità. Il Rapporto Cerved 2020 evidenzia un forte calo della natalità a livello nazionale (-20% ad ottobre 2020), mentre le PMI Innovative evidenziano una contrazione molto più contenuta delle nuove imprese nate nel 2020 (527 contro le 567 nuove PMI Innovative osservate nel 2019, con una diminuzione di poco al di sopra del 7%).

Alla luce di quanto sin qui osservato, appare particolarmente interessante approfondire l'impatto della situazione contingente che ha avvolto l'intero tessuto produttivo nazionale analizzando, in comparazione con il precedente esercizio, la stabilità delle PMI Innovative. Per procedere in tale direzione, si è dunque deciso di simulare un'applicazione del Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza<sup>12</sup>, con particolare riferimento al sistema di allerta e prevenzione<sup>13</sup>.

Seppur l'entrata in vigore sia stata prorogata dal Dl 24 agosto 2021 n. 118 al 16 maggio 2022 per il Titolo I ed al 31 dicembre 2023 per il Titolo II, il sistema di allerta e prevenzione comunque permette, ai fini del nostro Report, di comprendere ed osservare eventuali squilibri di carattere reddituale, patrimoniale o finanziario ed il loro andamento in confronto con il 2019.

In particolare, l'analisi è stata svolta applicando 4 dei 5 indici di allerta predisposti dal CNDCEC ad un campione di 1389 Pmi Innovative utilizzando il database ORBIS-Bureau Van Dijk. Le società sono state classificate in base al proprio codice Ateco, per poter procedere ad un confronto con le soglie individuate dall'analisi statistica condotta dal CNDCEC. Gli indici oggetto di analisi sono stati:

- indice di sostenibilità degli oneri finanziari, in termini di rapporto tra gli oneri finanziari ed il fatturato;
- indice di adeguatezza patrimoniale, in termini di rapporto tra patrimonio netto e debiti totali;
- indice di ritorno liquido dell'attivo, in termini di rapporto da cash flow e attivo;
- indice di liquidità, in termini di rapporto tra attività a breve termine e passivo a breve termine.

<sup>12</sup> D.lgs. 12 gennaio 2019, n. 14 "Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza", in attuazione della legge 19 ottobre 2017, n. 155 pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 38 del 14-02-2019;

<sup>13</sup> Titolo II, del D. Lgs. 14/2019, agli artt. 12 - 25 le «Procedure di allerta e di composizione assistita della crisi».

Non è stato dunque applicato l'indice di indebitamento previdenziale e tributario in quanto il campione selezionato non presentava dati sufficientemente dettagliati per poter svolgere un'analisi significativa.

In ultimo, gli stessi indici sopraelencati sono stati applicati ad un campione ristretto di 40 Pmi che presentano una situazione di deficit patrimoniale, evidenziata da un patrimonio netto negativo, in quanto già presente una ragionevole certezza dello stato di crisi.

Per le modalità di calcolo degli indici e la selezione delle voci di bilancio sono state seguite le linee guida contenute nel documento del 20 ottobre 2019 del CNDCEC "Crisi di impresa – gli indici di allerta".

## 20. Indice di sostenibilità degli oneri finanziari

L'indice di sostenibilità degli oneri finanziari misura la sostenibilità degli oneri dell'indebitamento con i ricavi che l'impresa è in grado di generare. La tabella sottostante riporta il valore medio dell'indice calcolato sui bilanci chiusi al 31/12/2019 ed i bilanci chiusi al 31/12/2020. La colonna di verifica riporta la dicitura "Ok" qualora l'indice medio sia al di sotto della soglia prevista per lo specifico settore; al contrario, qualora l'indice medio sia superiore alla soglia l'ultima colonna riporterà un "Warning".

Tabella 43 – Indice di sostenibilità degli oneri finanziari

Settore di appartenenza	Campione	Indice di sostenibilità oneri finanziari 2019	Indice di sostenibilità oneri finanziari 2020	Benchmark del settore	Verifica
A) Agricoltura, silvicoltura e pesca	2	17,52%	5,73%	2,80%	<b>Warning</b>
C) Manifattura	331	1,69%	5,08%	3,00%	<b>Warning</b>
D) Produzione energia/gas	5	0,52%	1,41%	3,00%	<b>OK</b>
E) Fornitura acqua reti fognarie rifiuti	1	0,40%	0,21%	2,60%	<b>OK</b>
F41) Costruzione di edifici	7	7,22%	1,50%	3,80%	<b>OK</b>
F43) Costruzioni specializzate	24	9,99%	1,60%	2,80%	<b>OK</b>
G46) Commercio ingrosso	47	2,04%	1,48%	2,10%	<b>OK</b>
G47) Commercio al dettaglio	28	0,76%	1,81%	1,50%	<b>Warning</b>
H) Trasporto e magazzinaggio	4	3,56%	2,86%	1,50%	<b>Warning</b>
I56) Bar e ristoranti	5	0,54%	1,44%	1,50%	<b>OK</b>
J) Servizi di informazione e comunicazione	530	3,23%	1,22%	1,80%	<b>OK</b>
M) Attività professionali, scientifiche e tecniche	344	5,06%	2,68%	1,80%	<b>Warning</b>
N) Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto	38	2,20%	1,51%	1,80%	<b>OK</b>
P) Istruzione	7	1,20%	1,25%	2,70%	<b>OK</b>
Q) Sanità e assistenza sociale	8	1,46%	1,36%	2,70%	<b>OK</b>
R) Attività artistiche, sportive, intrattenimento	4	3,88%	7,31%	2,70%	<b>Warning</b>
S) Altre attività di servizi	4	45,09%	1,00%	2,70%	<b>OK</b>
<b>TOTALE</b>	<b>1389</b>	<b>3,44%</b>	<b>2,57%</b>		

L'analisi mostra come l'indice scatti in 7 dei 17 settori rappresentati. La media dell'indice mostra comunque una diminuzione dal 3,44% al 2,57%. Ciò in particolare potrebbe esser dovuto all'intervento del Legislatore durante il 2020 nell'introdurre prestiti e finanziamenti a garanzia pubblica a tassi agevolati, riducendo il peso degli oneri finanziari, con lo scopo di sostenere le società più in difficoltà. Il settore con un indice di sostenibilità degli oneri finanziari peggiore risulta essere la sezione Ateco R) relativa alle attività artistiche, sportive, di intrattenimento e divertimento. Tale sezione è sicuramente stata tra le più colpite dalle misure restrittive ed ancora oggi non ha la possibilità di svolgere la propria attività liberamente.

Tra le sezioni che eccedono le soglie si evidenzia comunque un percorso di miglioramento della sostenibilità degli oneri finanziari per il settore M) Attività professionali, scientifiche e tecniche e per il settore H) Trasporto e magazzinaggio.

## 21. Indice di adeguatezza patrimoniale

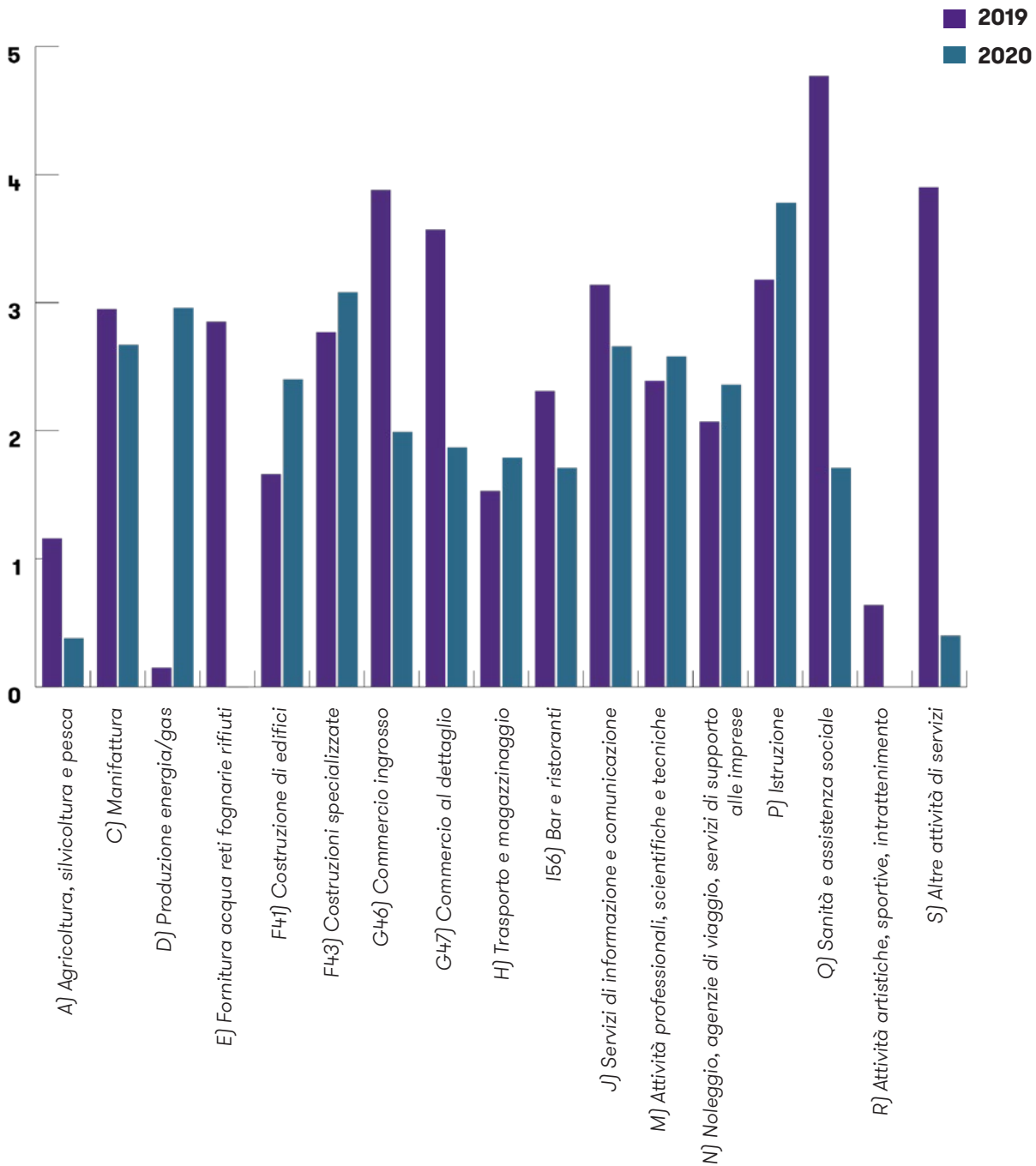
L'indice di adeguatezza patrimoniale misura il livello di capitalizzazione delle società in confronto ai debiti assunti. La tabella sottostante riporta il valore medio dell'indice calcolato sui bilanci chiusi al 31/12/2019 ed i bilanci chiusi al 31/12/2020. La colonna di verifica riporta la dicitura "Ok" qualora l'indice medio sia al di sopra della soglia prevista per lo specifico settore; al contrario, qualora l'indice medio sia inferiore alla soglia l'ultima colonna riporterà un "Warning". Si specifica che per mancanza di dati a disposizione l'indice non comprende al denominatore la voce relativa ai ratei ed ai risconti passivi.

Tabella 44 - Indice di adeguatezza patrimoniale

Settore di appartenenza	Campione	Indice di adeguatezza patrimoniale 2019	Indice di adeguatezza patrimoniale 2020	Benchmark del settore	Verifica
A) Agricoltura, silvicoltura e pesca	2	116%	38%	9,40%	OK
C) Manifattura	331	295%	267%	7,60%	OK
D) Produzione energia/gas	5	15%	296%	7,60%	OK
E) Fornitura acqua reti fognarie rifiuti	1	285%	n.d.	6,70%	OK
F41) Costruzione di edifici	7	166%	240%	4,90%	OK
F43) Costruzioni specializzate	24	277%	308%	5,30%	OK
G46) Commercio ingrosso	47	388%	199%	6,30%	OK
G47) Commercio al dettaglio	28	357%	187%	4,20%	OK
H) Trasporto e magazzinaggio	4	153%	179%	4,20%	OK
I56) Bar e ristoranti	5	231%	171%	4,20%	OK
J) Servizi di informazione e comunicazione	530	314%	266%	5,20%	OK
M) Attività professionali, scientifiche e tecniche	344	239%	258%	5,20%	OK
N) Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto	38	207%	236%	5,20%	OK
P) Istruzione	7	318%	378%	2,30%	OK
Q) Sanità e assistenza sociale	8	477%	171%	2,30%	OK
R) Attività artistiche, sportive, intrattenimento	4	64%	n.d.	2,30%	OK
S) Altre attività di servizi	4	390%	40%	2,30%	OK
<b>TOTALE</b>	<b>1389</b>	<b>288%</b>	<b>258%</b>		

Nessun settore riporta un indice di adeguatezza patrimoniale inferiore alla soglia specifica. Al contrario l'indice medio, seppur in diminuzione di 30 punti percentuali, riporta un valore sostanzialmente molto alto, con il patrimonio netto che copre oltre 2 volte e mezzo il valore dei debiti assunti. L'alto livello di capitalizzazione può essere dovuto agli incentivi previsti per tali categorie di società ed in particolare allo sgravio fiscale per i soggetti che, attraverso un aumento di capitale, investono in capitale di rischio (equity) delle PMI innovative. Tale misura è stata introdotta dalla Legge di Bilancio 2017 e rinforzata nel Decreto Rilancio (art. 38 DL 34/2020).

### Indice di adeguatezza patrimoniale



## 22. Indice di ritorno liquido dell'attivo patrimoniale

L'indice di ritorno liquido dell'attivo patrimoniale misura il livello di liquidità che la società riesce a produrre nel corso di un esercizio rispetto al totale delle risorse impiegate. Il numeratore, rappresentato dal cash flow è ottenuto come somma del risultato dell'esercizio e dei costi non monetari (ad.es, ammortamenti, svalutazioni crediti, accantonamenti per rischi), dal quale dedurre i ricavi non monetari (come rivalutazioni partecipazioni, imposte anticipate). Il denominatore è rappresentato dal totale attivo di bilancio come disposto dall'art. 2424 c.c. Dunque, maggiore è l'indice, migliore è la performance di liquidità dell'impresa.

Tabella 45 – Indice di ritorno liquido dell'attivo

Settore di appartenenza	Campione	Indice di ritorno liquido dell'attivo 2019	Indice di ritorno liquido dell'attivo 2020	Benchmark del settore	Verifica
A) Agricoltura, silvicoltura e pesca	2	-6,72%	-0,98%	0,30%	<b>Warning</b>
C) Manifattura	331	-39,36%	4,46%	0,50%	<b>OK</b>
D) Produzione energia/gas	5	69,87%	40,17%	0,50%	<b>OK</b>
E) Fornitura acqua reti fognarie rifiuti	1	255,55%	10,96%	1,90%	<b>OK</b>
F41) Costruzione di edifici	7	-128,08%	2,03%	0,40%	<b>OK</b>
F43) Costruzioni specializzate	24	-95,38%	4,58%	1,40%	<b>OK</b>
G46) Commercio ingrosso	47	-83,82%	4,07%	0,60%	<b>OK</b>
G47) Commercio al dettaglio	28	-18,98%	5,82%	1,00%	<b>OK</b>
H) Trasporto e magazzinaggio	4	51,22%	-12,93%	1,40%	<b>Warning</b>
I56) Bar e ristoranti	5	-88,57%	4,41%	1,00%	<b>OK</b>
J) Servizi di informazione e comunicazione	530	-28,71%	7,73%	1,70%	<b>OK</b>
M) Attività professionali, scientifiche e tecniche	344	-47,88%	5,93%	1,70%	<b>OK</b>
N) Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto	38	-52,95%	6,97%	1,70%	<b>OK</b>
P) Istruzione	7	-201,44%	9,56%	0,50%	<b>OK</b>
Q) Sanità e assistenza sociale	8	-122,09%	-1,05%	0,50%	<b>Warning</b>
R) Attività artistiche, sportive, intrattenimento	4	5,61%	-1,63%	0,50%	<b>Warning</b>
S) Altre attività di servizi	4	-74,33%	-18,71%	0,50%	<b>Warning</b>
<b>TOTALE</b>	<b>1389</b>	<b>-40,64%</b>	<b>6,13%</b>		

L'analisi sintetizzata nella tabella soprastante mostra come le società, nel corso del 2020, abbiano incontrato ingenti difficoltà di liquidità. In diversi casi la situazione è stata mitigata dalle iniziative del governo, che attraverso contributi, moratorie e finanziamenti agevolati hanno tentato di sostenere l'attività delle società. In caso di indice negativo la società ha sostanzialmente bruciato cassa nel corso dell'esercizio, riducendo le disponibilità liquide a servizio dell'operatività. In particolare il settore dei servizi alle persone (sezioni Q, R ed S) hanno ottenuto indicatori negativi, mostrando difficoltà in merito.

### 23. Indice di liquidità

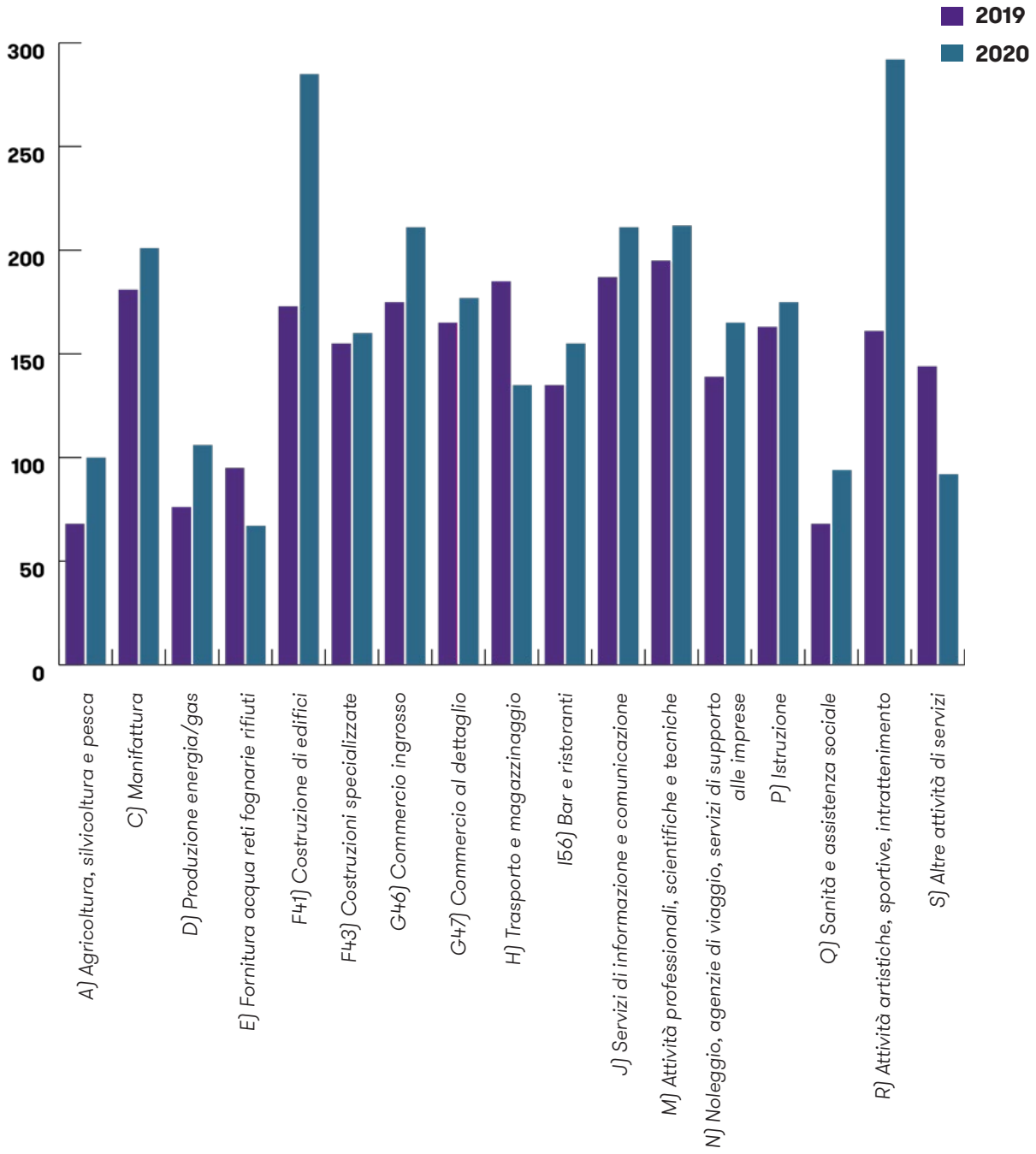
L'indice di liquidità mostra la capacità dell'impresa di finanziare le passività di breve termine attraverso le attività di breve termine. Il numeratore di tale indice pertanto considera l'attivo circolante (attivo in scadenza entro l'esercizio successivo), così come individuato dall'art. 2424 c.c. Il denominatore invece tiene conto dei debiti della voce D del passivo in scadenza entro l'esercizio successivo. Si specifica che nessuno dei due valori tiene conto dei ratei e dei risconti per mancanza di dati affidabili. La tabella sottostante riporta il confronto dell'indice di liquidità tra 2020 e 2019 diviso per sezioni Ateco, ed il relativo test nei confronti del benchmark.

Tabella 46 – Indice di liquidità

Settore di appartenenza	Campione	Indice di liquidità 2019	Indice di liquidità 2020	Benchmark del settore	Verifica
A) Agricoltura, silvicoltura e pesca	2	68%	100%	92,10%	OK
C) Manifattura	331	181%	201%	93,70%	OK
D) Produzione energia/gas	5	76%	106%	93,70%	OK
E) Fornitura acqua reti fognarie rifiuti	1	95%	67%	84,20%	Warning
F41) Costruzione di edifici	7	173%	285%	108,00%	OK
F43) Costruzioni specializzate	24	155%	160%	101,10%	OK
G46) Commercio ingrosso	47	175%	211%	101,40%	OK
G47) Commercio al dettaglio	28	165%	177%	89,80%	OK
H) Trasporto e magazzinaggio	4	185%	135%	86,00%	OK
I56) Bar e ristoranti	5	135%	155%	89,80%	OK
J) Servizi di informazione e comunicazione	530	187%	211%	95,40%	OK
M) Attività professionali, scientifiche e tecniche	344	195%	212%	95,40%	OK
N) Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto	38	139%	165%	95,40%	OK
P) Istruzione	7	163%	175%	69,80%	OK
Q) Sanità e assistenza sociale	8	68%	94%	69,80%	OK
R) Attività artistiche, sportive, intrattenimento	4	161%	292%	69,80%	OK
S) Altre attività di servizi	4	144%	92%	69,80%	OK
<b>TOTALE</b>	<b>1389</b>	<b>183%</b>	<b>204%</b>		

La maggior parte delle sezioni rispetta le soglie dell'indice di liquidità, con solo la sezione E che presenta un indice di liquidità del 67%, inferiore alla soglia dell'84,2% richiesto. Le attività di breve termine risultano superiori alle passività (indice maggiore del 100%) in 14 casi su 17. In 6 casi le attività sono oltre il doppio delle passività. La media dunque si attesta intorno al 204%, con un aumento di 21 punti percentuali rispetto al 2019.

## Indice di liquidità



## 24. Indici di allerta per Pmi in deficit patrimoniale

L'analisi sottostante ha preso in considerazione 40 Pmi innovative che presentano un patrimonio netto negativo e pertanto si trovano in una condizione di squilibrio patrimoniale. Delle 40 società in considerazione, il 43% appartiene alla sezione J) Servizi di informazione e comunicazione (17 in valore assoluto), il 28% alla manifattura (11) ed il 7% alle attività professionali, scientifiche e tecniche.

Tabella 47 – Distribuzione del campione

Settore	N°	%
N) Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese	1	3%
J) Servizi di informazione e comunicazione	17	43%
C) Manifattura	11	28%
M) Attività professionali, scientifiche e tecniche	7	18%
G46) Commercio ingrosso	1	3%
G47) Commercio al dettaglio	2	5%
F43) Costruzioni specializzate	1	3%
<b>TOTALE</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

La condizione di squilibrio è immediatamente evidente dall'analisi dell'indice di adeguatezza patrimoniale, fortemente negativo e pari a circa -697%, ben inferiore alla soglia limite. Il campione inoltre eccede le soglie per 3 indicatori su 4. Solo l'indicatore di liquidità risulta essere in linea, mentre gli oneri finanziari risultano impattare quasi il doppio sul valore della produzione rispetto a quanto indicato come soglia dal CNDCEC. Allo stesso modo l'indice di ritorno liquido si ferma subito sotto l'1%, mostrando come il cash flow prodotto durante l'esercizio sia sostanzialmente insufficiente rispetto al valore totale degli impieghi.

Tabella 48 – Analisi degli indici di allerta

Settore di appartenenza	Campione	Indice di sostenibilità oneri finanziari 2019	Indice di sostenibilità oneri finanziari 2020	Benchmark del settore	Verifica
Indice di sostenibilità degli oneri finanziari	75.315	1.789.258	4,21%	2,39%	<b>Warning</b>
Indice di adeguatezza patrimoniale	-526.555	75.598	-696,52%	5,28%	<b>Warning</b>
Indice di ritorno liquido	26.429	2.685.196	0,98%	1,31%	<b>Warning</b>
Indice di liquidità	-	-	131,42%	90,13%	<b>OK</b>





---

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

©2020 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.