

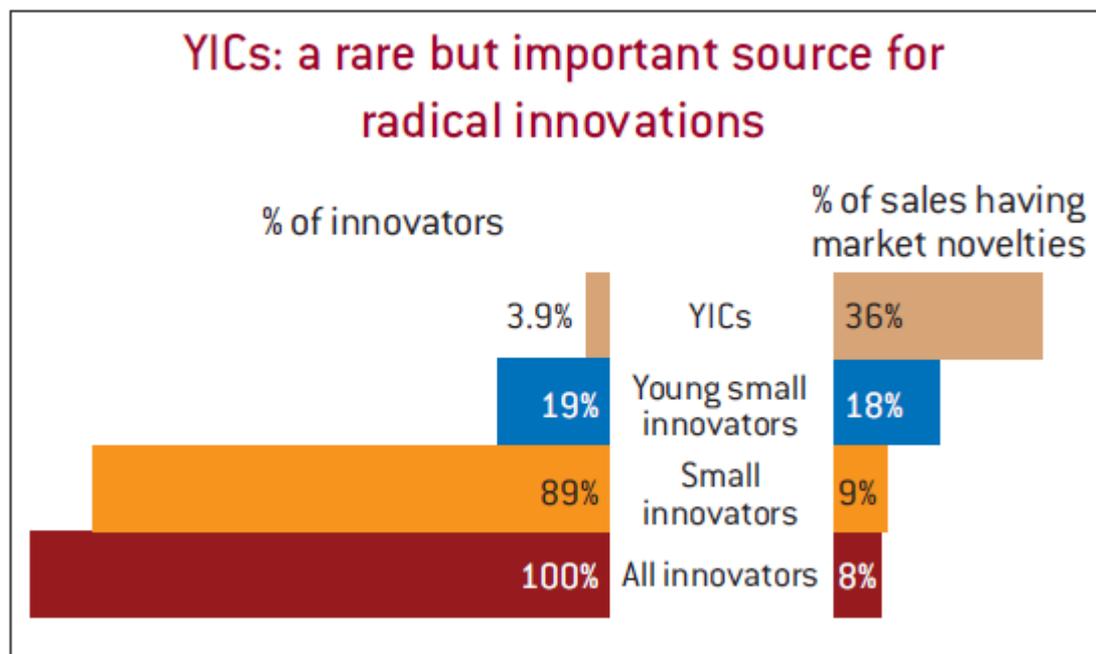
Innovazione e nuove imprese

Alfonso Gambardella

Idee per la crescita

15-12-2012

Young Innovative Companies



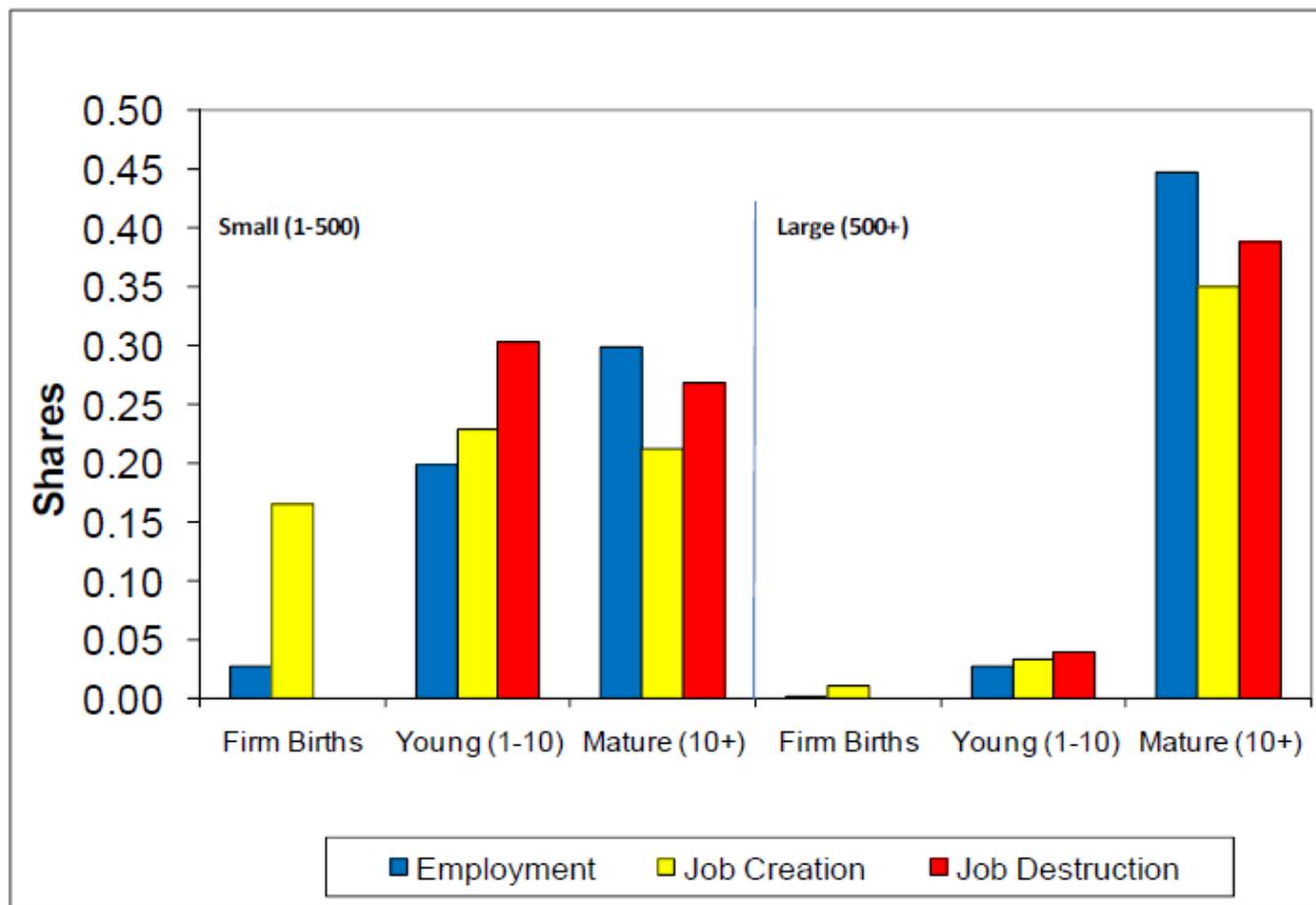
Fonte: Schneider, Veugelers (2009)

Campione CIS Germania (1342 imprese)

YIC: < 6 anni, < 250 addetti, > 15% R&S; 0,05% occupazione

US: New Firms Matter

Figure 1: Shares of Employment, Job Creation and Destruction by Broad Firm (Current) Size and Age Classes – Annual Average Rates 1992-2005



Fonte: Haltiwanger et al Restat forthcoming

Ratio

- Vicini alla frontiera → «esperimenti» (rischio)
- Nuove imprese
 - In alcune aree (es. internet, software) basso costo di fallimento
 - In altre (es. tecnologie più «profonde»), il rischio va condiviso altrimenti non nascono
- Italia ha bisogno di nuovi imprenditori
- *Es. 6,1% consumatori UK (2,9m individui) ha innovato i suoi prodotti; > 1,4 volte spese R&S in prodotti di consumo (Von Hippel et al., 2011)*

Di cosa hanno bisogno?

- Semplificazione burocratica
 - Finanza
 - Proprietà intellettuale
 - Capacità manageriali
 - ... (tutte queste cose assieme)
-
- *Schneieder e Veugelers (2010): sussidi non hanno grande effetto su YIC*
 - *Imprese italiane entrano sui costi variabili → se hanno successo sono vincolate alla crescita (e non hanno tempo / risorse di investire nei costi fissi dopo)*

IP come segnale di qualità

	Dependent variable = L pre-money valuation			
	(4-1) Baseline	(4-2) Main results (H2a)	(4-3) Main results (H2b)	(4-4) Robustness check
Main variables & interactions				
<i>Patent application stock^a</i>	0.413*** (0.069)	0.340*** (0.078)	0.351*** (0.075)	0.200** (0.120)
<i>Early funding round</i>	-1.023*** (0.096)	-1.183*** (0.122)	-1.171*** (0.117)	-1.153*** (0.124)
<i>Founding team has no prior IPO experience * patent application stock^a</i>		-0.046 (0.123)		-0.024 (0.124)
<i>Early funding round * patent application stock^a</i>		0.161** (0.075)		0.148** (0.076)
<i>Founding team has no prior IPO experience * early funding round * patent application stock^a</i>			0.179** (0.081)	

Fonte: Hsu e Ziedonis, SMJ, forthcoming

Alla media del campione un brevetto in più = 1,6m in più x no esperienza e early founding round

Policy?

- Come passare al nuovo equilibrio (semplificazione, private equity, supporto manageriale, IP)?
- Coordinare azioni e individui (es. mobile payment market). Ma chi lo fa?
- Es. mobile payment market
 - Start-up (Olanda)
 - Agenzia (Singapore)
 - Acquisizioni (Corea del Sud)
 - Grande impresa (Malesia)
 - Coordinamento diretto tra attori (Giappone)
- Coordinamento tra imprese italiane leader? Corporate Venturing + Private Equity?