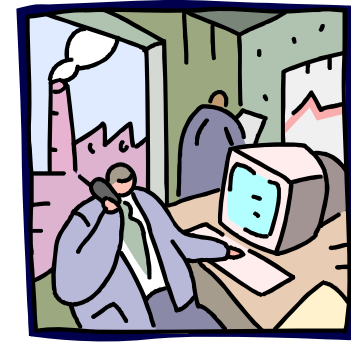


Valutazione in itinere e condizionalità

Prof. Sandro Trento
Università di Trento

Roma, 1 ottobre 2008

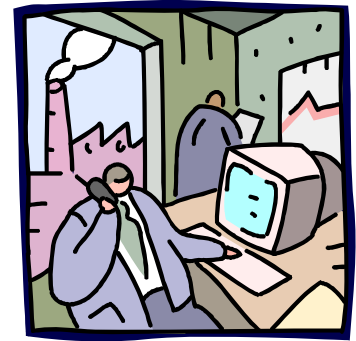
Politiche per l'innovazione



Condizioni per il successo

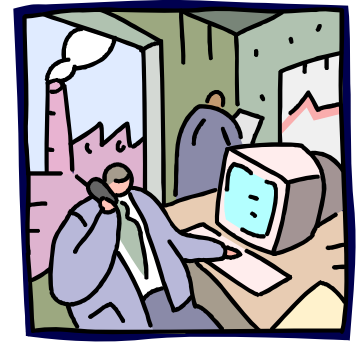
1. Certezza dei tempi
2. Orizzonti pluriennali
3. Semplicità amministrativa

Politiche per l'innovazione



- Domanda pubblica
- Sussidi alle imprese e capitale nelle start up
- Crediti d'imposta per l'innovazione
- Sostegno diretto dell'ente pubblico
- Capitale di rischio e società a capitale pubblico
- Riduzione aliquote fiscali
- Detrazione delle spese di R&S

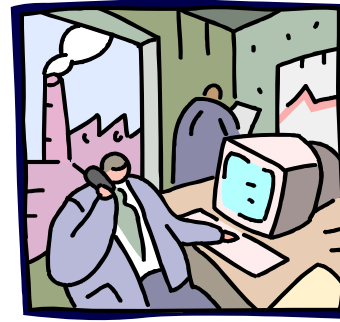
Politiche per l'innovazione



Errori da evitare

- Intermediazione parassitaria
- Eccesso di aspettative sui risultati della ricerca pubblica
- Frammentazione delle risorse e dei programmi
- Mancanza di orientamento ai risultati
- Eccessivo condizionamento da parte della ricerca pubblica (università)

AIUTI A FONDO PERDUTO?

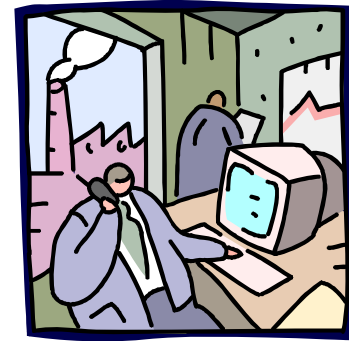


- Forte riduzione del rischio connesso con l'attività innovativa

Ma

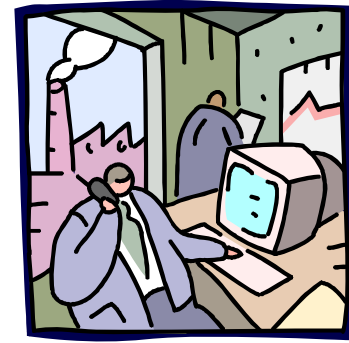
- Scarsi incentivi

AIUTI CONDIZIONATI?



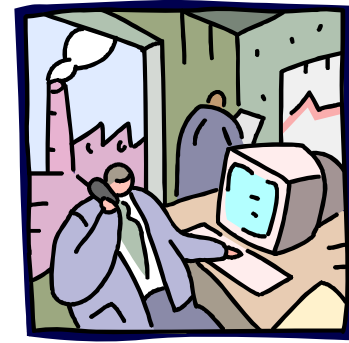
- Il sostegno pubblico dipende da “condizioni” definite dal policy maker *ex ante*
- Condizionalità intende agire sugli incentivi
- Introduce logiche di risultato

VALUTAZIONE



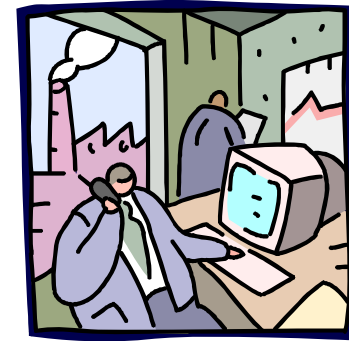
- Introduzione di “condizioni” esige una valutazione dei risultati raggiunti dall’impresa
- Valutazione *in itinere*
- Valutazione *ex post*

L'INCONTRO DI OGGI



- Discutere delle esperienze seguite
- Ragionare sulle *best practices*

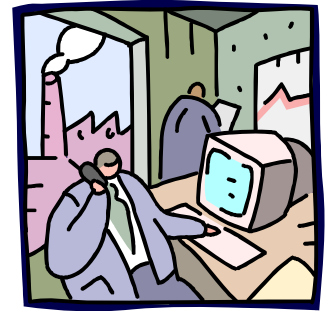
UN ESEMPIO: IL CASO SVEDESE



- A partire da metà anni '90, l'*Agenzia nazionale per lo sviluppo industriale* (Nutek):

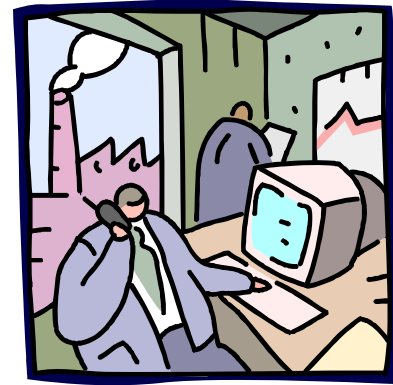
politiche di sostegno alla “crescita delle piccole imprese con incentivi all'innovazione orientata al mercato”

QUALE INNOVAZIONE?



- In particolare a partire dal triennio 1994-96 Nutek finanzia progetti innovativi con
- immediato impatto commerciale da parte di imprese con al massimo 250 addetti
 - Prestiti condizionati (Conditional loans) a innovazioni con elevato potenziale di crescita
 - Nutek selezionava e finanziava i progetti, garantiva assistenza e consulenza durante la loro realizzazione

QUALE INNOVAZIONE?

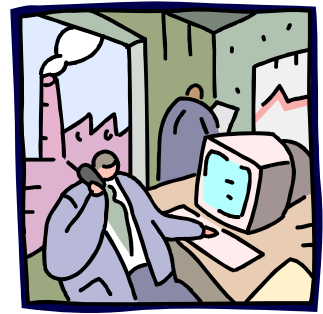


- I progetti dovevano riguardare:
 - Nuovi prodotti
 - Nuovi processi
 - Nuovi sistemi di produzione

⇒ **Commercialmente attraenti**

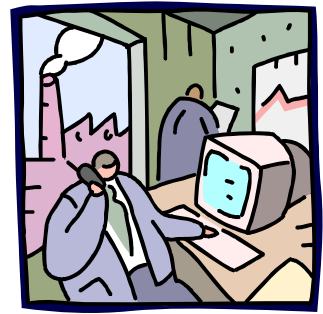
**Innovazioni che possono riflettersi in un
incremento delle vendite**

CONDIZIONALITA'



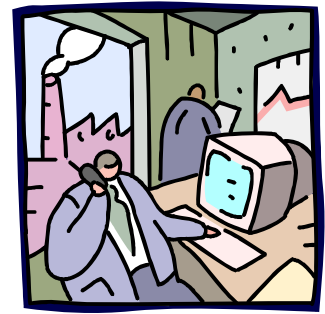
- L'elevato potenziale di sviluppo commerciale è la condizione indispensabile per il finanziamento dell'innovazione
- Sostegno Nutek: sostegno diretto del progetto pari al 50 % del costo del progetto nella fase iniziale, versato in più *tranches*
- Parte restante doveva essere finanziata da investitori privati

CONDIZIONALITA'



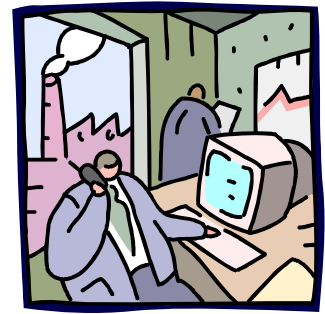
- Il programma prevedeva la **restituzione del prestito** qualora l'innovazione avesse generato applicazioni commerciali tradottesi in aumento delle vendite e quindi del fatturato
- Il finanziamento sarebbe stato **a fondo perduto** se l'innovazione non avesse avuto ricadute commerciali

VALUTAZIONE



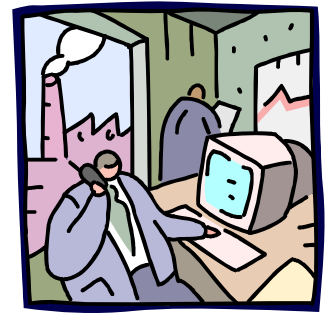
- Nutek e altre Agenzie (private) selezionano i progetti, tenendo conto e valutando l'impatto commerciale
- Svolgono valutazioni *in itinere*: a date prestabilite si valuta lo stato di realizzazione del progetto e si stabilisce:
 - se apportare modifiche
 - se proseguire il finanziamento
 - se sospendere il finanziamento

AGENZIE DI VALUTAZIONE



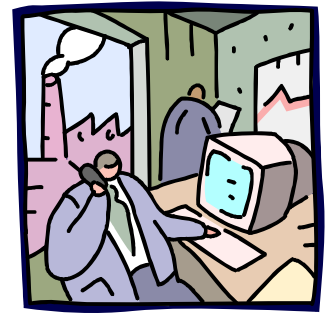
- Si fa riferimento a una serie di “Agenzie” (private), società di consulenza tecnologica e commerciale, a volte costituite da esperti e docenti universitari e da società finanziarie, rigorosi paletti contro conflitti di interesse

Agenzie

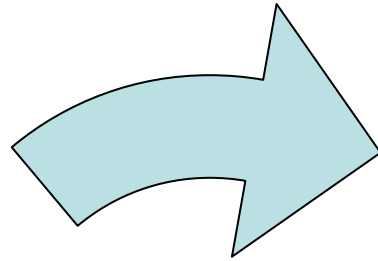
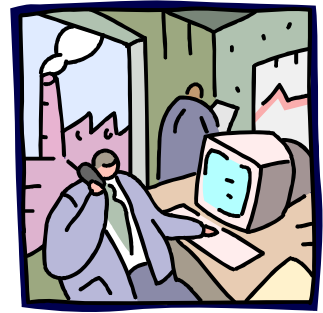


- Il meccanismo delle Agenzie solleva lo Stato dalla valutazione diretta dei progetti: difficoltà di stabilire l'uso effettivo degli aiuti
- I fondi erogati dallo Stato coprono solo una parte dei costi necessari a finanziare l'intero progetto
- Alle Agenzie viene attribuito il compito di finanziare con fondi propri (o raccolti da investitori privati esterni) la parte rimanente.

Un premio alle Agenzie

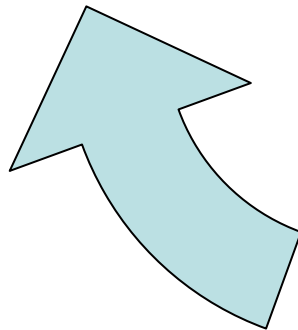


- Solo nel caso di successo del progetto le Agenzie otterrebbero la restituzione dalle imprese dei fondi per la copertura totale del progetto;
- più un **premio di selezione** dallo Stato variabile al variare della profittabilità delle attività di R&S svolta dalle imprese (tanto maggiore quanto più profittevole sarà l'attività innovativa prescelta);
- Se il progetto non va a buon fine il contributo dello Stato ottenuto sarebbe a fondo perduto

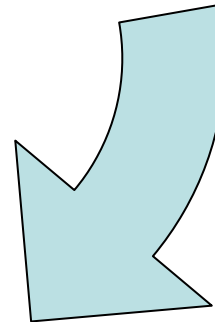


Stato

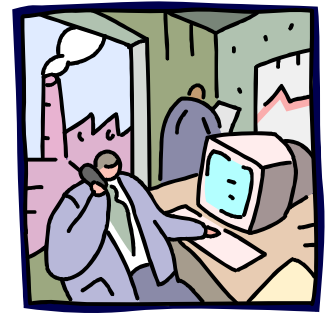
Agenzie



Imprese

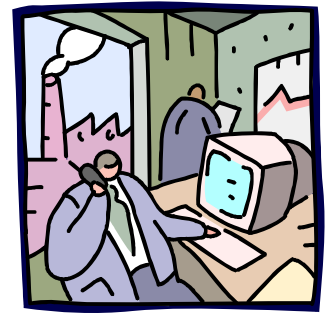


LE AGENZIE



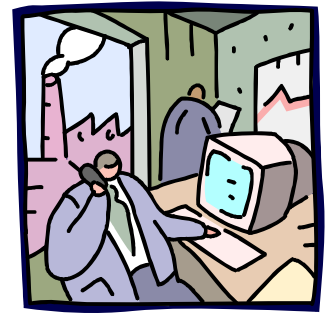
- Le Agenzie forniscono alle imprese selezionate servizi di consulenza, studi di mercato, sostegno di marketing e non solo finanziario
- Questi servizi rappresentano un costo risparmiato da parte delle imprese. Essi rientrano nel costo totale del progetto innovativo che le imprese hanno l'obbligo di restituire alle Agenzie se il progetto ha successo

INCENTIVI E VALUTAZIONE



- Forti incentivi per le Agenzie a **selezionare** davvero i progetti con maggiore probabilità di successo
- Concessione graduale dei fondi rende possibile la valutazione in itinere
- Forti incentivi a svolgere **valutazione in itinere**, prima che siano stati investiti “troppi” fondi
- Ma anche incentivo a fornire servizi di **accompagnamento** (consulenza marketing, studi di mercato, individuazione dei mercati di sbocco) da parte delle Agenzie per favorire il successo del progetto
- Forte **incentivo sulle imprese a presentare progetti che abbiano probabilità di successo commerciale**

CONDIZIONALITA' E VALUTAZIONE



- Condizionalità: criteri chiari: successo commerciale, aumento della scala produttiva, etc.
- Valutazione tecnica in itinere: criteri
- Consulenza e servizi alle imprese
- Chi fa la valutazione?
- Prevedere “premi”