



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI PADOVA

DIPARTIMENTO DI SCIENZE
ECONOMICHE E AZIENDALI
"MARCO FANNO"



Consiglio regionale del
Veneto – Osservatorio
della spesa e delle
politiche pubbliche

La valutazione delle politiche di aiuto alle imprese promosse dalla Regione Veneto

Rapporto finale
Luglio 2015

Studio redatto nell'ambito della Convenzione tra l'Università di Padova - Dipartimento di Scienze economiche e aziendali "Marco Fanno" e il Consiglio regionale del Veneto per lo svolgimento di attività di ricerca riguardo all'efficacia degli incentivi alle imprese erogati dalla Regione stessa.¹

Il gruppo di ricerca

Prof. Carlo Buratti, coordinatore del gruppo di ricerca, Dipartimento di scienze economiche e aziendali, Università di Padova

Dott.ssa Anna Giraldo, ricercatore, Dipartimento di scienze statistiche, Università di Padova

Dott. Matteo Colombo, assegnista di ricerca, Dipartimento di scienze economiche e aziendali, Università di Padova; successivamente dipendente della Regione Veneto

Dott.ssa Francesca Santello, assegnista di ricerca, Dipartimento di scienze economiche e aziendali, Università di Padova

Dott. Giacomo Palazzi, assegnista di ricerca, Dipartimento di scienze economiche e aziendali, Università di Padova

Dott. Carlo Simionato, Regione Veneto, già componente del Servizio studi documentazione biblioteca – “Osservatorio della spesa e delle politiche pubbliche, e valutazione e controllo strategico della formazione professionale”

Dott.ssa Sonia Vianello, Consiglio regionale del Veneto - Servizio studi documentazione biblioteca – “Osservatorio della spesa e delle politiche pubbliche, e valutazione e controllo strategico della formazione professionale”

L'analisi controfattuale è stata eseguita dalla dott.ssa Santello e dal dott. Palazzi sotto la direzione della dott.ssa Giraldo. Il Rapporto è stato redatto dal prof. C. Buratti, dal dott. Palazzi e dalla dott.ssa Santello.

Ringraziamenti

Si ringraziano il dott. Guido de Blasio (Banca d'Italia) e il prof. Enrico Rettore (Università di Padova) per avere discusso parte del lavoro e avere fornito utili suggerimenti, la dott.ssa Patrizia Pegoraro, *stagiaire* presso l' Osservatorio della spesa e delle politiche pubbliche, e valutazione e controllo strategico della formazione professionale, per avere attivamente collaborato alla ricognizione delle politiche regionali di aiuto alle imprese.

Si ringraziano inoltre l'INPS per aver concesso l'uso dei propri *database* relativi alle PMI e alle imprese artigiane, e il personale di Bureau Van Dijk per il costante supporto fornito alla ricerca.

Indice

EXECUTIVE SUMMARY.....	p. 6
GUIDA ALLA LETTURA DEL RAPPORTO.....	p. 7
PARTE I	
LA DINAMICA CONGIUNTURALE E LE IMPRESE VENETE, ANNI 2005-2012.....	p. 9
PARTE II	
RICOGNIZIONE DELLE MISURE A SOSTEGNO DELLE IMPRESE VENETE E DIMENSIONE FINANZIARIA DEGLI INTERVENTI.....	p. 17
2.1. Le principali misure di incentivazione.....	p. 18
2.2. Dati finanziari.....	p. 20
PARTE III	
GLI INTERVENTI A SOSTEGNO DELL'IMPRENDITORIA VENETA GESTITI DA VENETO SVILUPPO spa (FONDI DI ROTAZIONE).....	p. 27
3.1. I fondi gestiti da Veneto Sviluppo.....	p. 28
3.2. La pratica di finanziamento.....	p. 32
3.3. I dati.....	p. 34
PARTE IV	
FOCUS SU I FINANZIAMENTI ALL'IMPRENDITORIA FEMMINILE E GIOVANILE E SUL FONDO DI ROTAZIONE PER LE PMI.....	p. 41
4.1. Fondamenti della politica regionale per il sostegno delle imprese femminili e giovanili.....	p. 42

4.2. La LR 57/1999 a sostegno dell'imprenditoria giovanile.....	p. 43
4.3. La LR 1/2000 a sostegno dell'imprenditoria femminile.....	p. 44
4.4. Alcune criticità che potrebbero limitare l'accesso ai fondi.....	p. 45
4.5. Qualche dato relativo all'utilizzo delle agevolazioni per l'imprenditoria femminile e giovanile.....	p. 46
4.6. Valutazione dell'efficacia delle Leggi regionali n. 1/2000 e n. 57/1999.....	p. 48
4.7. La LR 5/2001 – Fondo di rotazione per le PMI.....	p. 53

PARTE V

LE MISURE A SOSTEGNO DELLA RICERCA E DELL'INNOVAZIONE.....	p. 61
5.1. La LR 9/2007.....	p. 62
5.2. Qualche dato sui Progetti a fase unica.....	p. 66
5.3.e sui Progetti a due fasi.....	p. 79
5.4. Valutazione dell'efficacia della LR 9/2007.....	p. 94

PARTE VI

VALUTAZIONE DI IMPATTO DEGLI INCENTIVI.....	p. 97
6.1. Metodologia della valutazione di impatto: l'approccio controfattuale.....	p. 98
6.2. LR 5/2001 – Fondo di rotazione per le PMI.....	p. 101
6.2.1. I dati e la strategia di valutazione.....	p. 102
Costruzione del campione <i>baseline</i>	p. 103
Metodologia statistica.....	p. 106
6.2.2. Impatto dell'intervento.....	p. 109
6.2.3. Focus sugli investimenti.....	p. 119
6.2.4. Conclusioni.....	p. 124
6.3. LR 9/2007 per il sostegno della ricerca e dell'innovazione.....	p. 125

6.3.1. Istanze a fase unica.....	p. 125
I dati e la strategia empirica.....	p. 126
Risultati dell'analisi statistica.....	p. 131
6.3.2. Istanze a fase doppia.....	p. 135
I dati e la strategia di valutazione.....	p. 136
Risultati dell'analisi controfattuale.....	p. 143
Focus sui brevetti.....	p. 147
6.4. LR 57/1999 e LR1/2000 - Fondi di rotazione per le PMI a prevalente partecipazione giovanile e femminile.....	p. 150
6.4.1. I dati e la strategia di valutazione.....	p. 150
Costruzione dei gruppi di confronto.....	p. 152
Metodi di stima.....	p. 158
6.4.2. Evidenze empiriche e risultati dell'analisi controfattuale.....	p. 159
Evidenze empiriche.....	p. 159
Risultati dell'analisi controfattuale.....	p. 163
CONCLUSIONI E SUGGERIMENTI DI POLICY.....	p. 169
APPENDICE.....	p. 175

EXECUTIVE SUMMARY

Il rapporto contiene una analisi approfondita della politica di aiuti alle imprese adottata dalla Regione Veneto. Dopo una rapida rassegna dei provvedimenti legislativi a sostegno dell'imprenditoria, il Rapporto si sofferma su alcune leggi regionali ritenute di particolare rilievo, verificandone con rigore scientifico l'efficacia nel perseguire gli obiettivi dichiarati dal legislatore. Le leggi in questione sono la LR n. 5/2001 contenente agevolazioni per le PMI, le LR n. 57/2009 e n. 1/2000 a sostegno dell'imprenditoria giovanile e, rispettivamente, femminile, e la LR n. 9/2007 che prevede misure a sostegno dell'innovazione. Le leggi da analizzare sono state scelte di concerto con l'Osservatorio sulla spesa regionale.

Il metodo di analisi adottato è l'analisi controfattuale, che confronta le aziende "trattate" (ovvero, beneficiarie degli aiuti regionali) con analoghe aziende che non sono state interessate dalle medesime agevolazioni né da altre forme di aiuto. Questo approccio consente di verificare con rigore se un certo provvedimento ha comportato un aumento degli investimenti o della spesa in R&S, o ha avuto altri positivi effetti sul fatturato, la struttura del debito, il costo dell'indebitamento, la competitività delle imprese trattate. Questo tipo di analisi, attraverso il confronto dei tassi di sopravvivenza, consente anche di verificare se aziende nate con il supporto di contributi e/o prestiti agevolati da parte della Regione sono aziende sane, in grado di resistere alla concorrenza.

L'analisi ha dovuto superare difficoltà non di poco conto, a causa delle dimensioni delle imprese trattate (spesso micro-imprese) e delle previsioni di alcune norme agevolative che favoriscono l'aggregazione delle imprese in RTI. Di fatto, questo è il primo studio degli effetti degli incentivi su gruppi di imprese.

I risultati dell'indagine non sono molto positivi. Si rileva che le misure adottate non sono in genere in grado di raggiungere gli obiettivi primi dell'intervento pubblico (per esempio, un aumento degli investimenti o della spesa in ricerca e sviluppo), anche se in qualche caso si manifestano effetti positivi di natura finanziaria sul bilancio delle aziende e in un caso si riscontra un incremento del ROA (*Return on Assets*). Le misure intese a stimolare la nascita e/o il rafforzamento delle imprese giovanili e femminili sono apparentemente efficaci, ma una più attenta analisi mette in discussione l'impatto di queste misure nel medio-lungo termine.

La parte finale del Rapporto contiene alcune raccomandazioni suscettibili di accrescere l'efficacia delle misure di agevolazione.

GUIDA ALLA LETTURA DEL RAPPORTO

La Parte I fornisce qualche dato sulla struttura del tessuto produttivo veneto e sulle conseguenze prodotte su quest'ultimo dalla crisi economica: viene evidenziato come l'economia veneta abbia sofferto meno di quella nazionale e del Triveneto, ma non sia stata comunque immune dalle ricadute della recessione.

La Parte II contiene una ricognizione delle misure di agevolazione adottate dalla Regione e la Parte III analizza con un maggiore dettaglio gli incentivi gestiti da Veneto Sviluppo attraverso i Fondi di Rotazione. Vengono fornite informazioni sia di carattere finanziario, sia sulle procedure di accesso ai benefici previsti dalle diverse leggi.

La Parte IV si concentra sui finanziamenti all'imprenditoria giovanile e femminile e sul Fondo di rotazione a favore delle PMI (LR. 5/2001) mentre la Parte V è dedicata interamente all'applicazione della LR 9/2007 contenente misure a sostegno della ricerca e dell'innovazione. Le parti in oggetto esaminano i provvedimenti di legge sia dal punto di vista delle procedure, sia da quello della loro utilizzazione e dei loro effetti. La trattazione è relativamente piana e, si spera, di agevole lettura.

La Parte VI tratta della valutazione di impatto dei provvedimenti succitati con una scrittura molto tecnica, che può risultare ostica a lettori che non abbiano una buona conoscenza delle metodologie statistiche utilizzate. Questa Parte è però essenziale per valutare la serietà dello studio effettuato sull'efficacia dei provvedimenti summenzionati. Le principali conclusioni della Parte VI sono comunque riportate nelle Parti IV e V, a conclusione dell'analisi dei singoli provvedimenti di legge.

Per evitare eccessive ripetizioni e un ulteriore appesantimento dell'esposizione, nel testo sono inserite opportune note, evidenziate da un riquadro, che rinviano ad altre parti del Rapporto per gli opportuni approfondimenti.

Le conclusioni contengono qualche indicazione di *policy* suscettibile di migliorare l'efficacia degli incentivi.

Parte I

LA DINAMICA CONGIUNTURALE E LE IMPRESE VENETE, ANNI 2005-2012

Il Censimento dell'Industria e dei Servizi del 2011 consente di delineare un quadro della realtà imprenditoriale veneta.

Il Veneto si caratterizza per la presenza, in prevalenza, di piccole e medie imprese dell'artigianato e del commercio. Circa una azienda su tre è una impresa artigiana e, fra queste, la maggioranza (64%) sono aziende del settore secondario. Le aziende commerciali rappresentano invece più del 20% del totale delle imprese attive nel Veneto (Tabella 1.1).

TAB 1.1 - Imprese attive per attività economica. Veneto - anno 2011

	Totale imprese			Artigianato		
Settore primario	4,539	1.1%		891	0.7%	
Settore secondario	106,358	26.4%	100.0%	80,354	63.7%	100.0%
- Attività manifatturiere	47,941	11.9%	45.1%	33,541	26.6%	41.7%
- Costruzioni	57,213	14.2%	53.8%	46,585	36.9%	58.0%
- Altro	1,204	0.3%	1.1%	228	0.2%	0.3%
Settore terziario	292,272	72.5%	100.0%	44,847	35.6%	100.0%
- Commercio	96,191	23.9%	32.9%	9,514	7.5%	21.2%
- Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione	26,207	6.5%	9.0%	3,277	2.6%	7.3%
- Trasporti, magazzinaggio e comunicazioni	21,090	5.2%	7.2%	10,347	8.2%	23.1%
- Intermediazione monetaria e finanziaria	7,543	1.9%	2.6%	34	0.0%	0.1%
- Attiv. immob., noleggio, informat., ricerca	98,327	24.4%	33.6%	6,037	4.8%	13.5%
- Istruzione	2,007	0.5%	0.7%	198	0.2%	0.4%
- Sanita' e altri servizi sociali	19,138	4.7%	6.5%	111	0.1%	0.2%
- Altri servizi pubblici, sociali e personali	21,769	5.4%	7.4%	15,329	12.2%	34.2%
Totale imprese	403,169	100.0%		126,092	100.0%	

Fonte: Istat, Censimento dell'Industria e dei Servizi 2011

Come detto sopra, la maggioranza delle imprese venete è di piccole dimensioni: il 94% ha meno di 10 addetti (Tabella 1.2). Tra quelle con oltre 10 addetti, il fatturato annuo si attesta in media sui 13 milioni di euro¹.

TAB 1.2 - Imprese attive per numero di addetti. Veneto - anno 2011

0	16,507	4.1%
1	213,184	52.9%
2	65,022	16.1%
3-9	83,743	20.8%
10-49	21,847	5.4%
50-249	2,524	0.6%
250 e più	342	0.1%
Totale	403,169	100.0%

Fonte: Istat, Censimento dell'Industria e dei Servizi 2011

¹ Dato 2010 ricavato dal Rapporto Statistico 2013 della Regione Veneto – Direzione Sistema Statistico Regionale da elaborazioni su dati ISTAT e di Bureau Van Dijk in riferimento ad imprese con oltre 10 addetti.

Per quanto riguarda la forma giuridica, ben il 60% delle aziende sono individuali (Tabella 1.3).

TAB 1.3 - Imprese attive per forma giuridica. Veneto - anno 2011

Impresa individuale	241,764	60.0%
Società di persone	84,265	20.9%
SNC - Soc. in nome collettivo	48,618	12.1%
SAS - Soc. in accomandita semplice	31,742	7.9%
Altro	3,905	1.0%
Società di capitali	73,120	18.1%
SPA - Soc. per azioni	3,920	1.0%
SRL - Soc.a responsabilità limitata	69,200	17.2%
Società cooperativa	2,427	0.6%
Altro	1,593	0.4%
Totale imprese	403,169	100.0%

Fonte: Istat, Censimento dell'Industria e dei Servizi 2011

Tra le fonti di finanziamento delle aziende, prevalgono l'autofinanziamento (il 57% delle aziende con più di 3 addetti si autofinanzia) e i crediti bancari a medio e lungo termine (il 46% chiede prestiti di questa durata agli istituti finanziari). Solo lo 0,1% delle aziende venete ha usufruito di finanziamenti pubblici nell'anno 2011 (Tabella 1.4).

TAB 1.4 - Imprese non finanziarie con 3 e più addetti per fonte di finanziamento. Veneto e Italia, anno 2011

	Veneto		Italia	
Autofinanziamento	60,839	57.2%	622,317	60.4%
Credito bancario a breve	40,717	38.3%	371,612	36.0%
Credito bancario a medio o lungo termine	49,395	46.4%	435,286	42.2%
Finanziamenti pubblici	130	0.1%	444	0.0%
Venture capital, private equity	671	0.6%	11,230	1.1%
Altra fonte	35,237	33.1%	335,288	32.5%
Totale imprese	106,393	100.0%	1,031,129	100.0%

Fonte: Istat, Censimento dell'Industria e dei Servizi 2011 – Nota: possibilità di risposte multiple.

Sul fronte degli investimenti, il 38% delle imprese attive nel Veneto con 3-9 addetti ha introdotto innovazioni produttive, organizzative, di processo o di marketing nel corso del 2011 (Tabella 1.5), contro una media nazionale del 32%.

TAB 1.5 - Imprese attive con 3-9 addetti che hanno introdotto innovazioni. Veneto e Italia, anno 2011

	Veneto		Italia	
Qualsiasi innovazione	31,453	37.6%	270,739	32.1%
Innovazione di prodotto o di servizio	16,718	20.0%	129,830	15.4%
Innovazione di processo	11,817	14.1%	95,253	11.3%
Innovazione organizzativa	16,439	19.6%	139,564	16.6%
Innovazione di marketing	15,210	18.2%	125,787	14.9%
Totale imprese	83,743	100.0%	842,127	100.0%

Fonte: Istat, Censimento dell'Industria e dei Servizi 2011 – Nota: possibilità di risposte multiple.

Sempre considerando le piccole realtà imprenditoriali, solo il 16% delle imprese con 3-9 addetti ha come titolare una donna (Tabella 1.6). Qualora il titolare sia anche responsabile della gestione, solo nello 0,5% dei casi ha meno di 26 anni. Se si considera invece l'esperienza professionale, le aziende in cui il titolare responsabile della gestione non ha alcuna esperienza sono il 13%.

TAB 1.6 - Imprese attive con 3-9 addetti per caratteristiche del titolare. Veneto e Italia, anno 2011

	Veneto		Italia	
Titolare donna	13,779	16.5%	152,002	18.0%
Totale imprese	83,743	100.0%	842,127	100.0%
Titolare responsabile della gestione	71,774	100.0%	705,697	100.0%
Tit. resp. della gest. di età fino a 25 anni	392	0.5%	6,745	1.0%
Tit. resp. della gest. senza esperienza	9,091	12.7%	120,825	17.1%

Fonte: Istat, Censimento dell'Industria e dei Servizi 2011 – Nota: possibilità di risposte multiple.

Andando a considerare la dinamica temporale del numero di imprese, nel 2013 si registra il minimo storico delle aperture. Sono 29.005 le aziende nate in Veneto nel 2013 (più di 500 in meno rispetto al 2012), a fronte di 35.828 unità che sono state cancellate dal “registro anagrafico delle imprese” delle Camere di Commercio. Considerando il dato depurato dalle cancellazioni di ufficio delle imprese non più operative da oltre tre anni, il numero di aziende che nel 2013 hanno cessato l'attività è pari a 32.224: circa 88 aziende al giorno che chiudono. Come conseguenza, il saldo tra entrate e uscite è in negativo di 6.823 unità, il peggior risultato mai registrato dal 2005.

TAB 1.7 - Iscrizioni, cessazioni, saldi e stock delle imprese per anno. Veneto, anni 2005-2013

Anno	Iscrizioni	Cessazioni ^(a)	Saldo	Stock al 31/12	Tasso di crescita ^(b)
Totale imprese					
2005	34,599	30,493	4,106	510,916	
2006	34,805	32,343	2,462	513,586	0.5%
2007	35,239	36,323	-1,084	512,679	-0.2%
2008	32,427	35,884	-3,457	509,377	-0.7%
2009	30,225	33,815	-3,590	506,006	-0.7%
2010	32,029	31,764	265	506,453	0.1%
2011	30,576	31,800	-1,224	505,467	-0.2%
2012	29,533	35,292	-5,759	500,011	-1.1%
2013	29,005	35,828	-6,823	493,176	-1.4%
di cui artigiane					
2005	11,938	10,752	1,186	146,828	
2006	12,548	11,862	686	147,514	0.5%
2007	12,947	12,555	392	147,906	0.3%
2008	11,480	12,323	-843	147,063	-0.6%
2009	9,478	12,535	-3,057	144,006	-2.1%
2010	10,546	11,183	-637	143,369	-0.4%
2011	9,937	11,514	-1,577	141,792	-1.1%
2012	9,071	11,734	-2,663	139,129	-1.9%
2013	8,295	11,585	-3,290	135,838	-2.4%

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

(a) Il numero di cessazioni così come lo stock delle imprese registrate tiene conto delle cancellazioni d'ufficio dal Registro delle imprese di aziende non più operative; (b) Il tasso di crescita è dato dal rapporto tra il saldo tra iscrizioni e cessazioni rilevate nel periodo e lo stock delle imprese registrate all'inizio del periodo considerato.

In generale, si osserva un trend in discesa del numero di attività produttive: dall'inizio della crisi (2008) a oggi il sistema imprenditoriale veneto ha perso quasi 20.000 unità, di cui più di un terzo nel corso dell'ultimo anno (2013). Tale dinamica negativa è particolarmente evidente nel comparto dell'artigianato, dove si contano più di 3.000 aziende in meno dal 2012 al 2013 (-2,4%). Considerando le variazioni degli stock nei diversi settori emerge che la contrazione imprenditoriale colpisce soprattutto l'agricoltura (-6,2%) e l'industria (-2,2%). Dal lato, invece, della forma giuridica di impresa, sono fortemente penalizzate le ditte individuali, il cui numero è diminuito di ben 6.949 unità nel solo 2013. (Tabella 1.8)

La dinamica delle iscrizioni/cessazioni riflette la severità della crisi economica, che ha prodotto, nel Veneto, una drastica caduta della produzione e degli ordinativi dell'industria manifatturiera fra il 2007 e il 2009, una ripresa nel 2010-11 trainata soprattutto dagli ordinativi del mercato estero, una nuova caduta nel 2012 e una debole ripresa nel 2013.²

² Fonte: Banca d'Italia, *L'economia del Veneto*, 2014, p.7.

TAB 1.8 - Imprese registrate per settore e forma giuridica. Veneto, anni 2012 e 2013

	Imprese attive		Var. 2012/2013	
	2012	2013	relativa	assoluta
Attività economica				
<i>Settore primario</i>	76,734	71,959	-6.2%	-4,775
<i>Settore secondario</i>	140,207	137,128	-2.2%	-3,079
- Attività manifatturiere	62,899	61,632	-2.0%	-1,267
- Costruzioni	75,955	74,028	-2.5%	-1,927
- Altro	1,353	1,468	8.5%	115
<i>Settore terziario</i>	265,439	266,573	0.4%	1,134
- Commercio	111,460	111,298	-0.1%	-162
- Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione	32,750	33,141	1.2%	391
- Trasporti, magazzinaggio e comunicazioni	24,849	24,632	-0.9%	-217
- Intermediazione monetaria e finanziaria	9,369	9,675	3.3%	306
- Attiv. immob., noleggio, informat., ricerca	60,194	60,625	0.7%	431
- Istruzione	1,805	1,829	1.3%	24
- Sanita' e altri servizi sociali	1,898	2,024	6.6%	126
- Altri servizi pubblici, sociali e personali	23,114	23,349	1.0%	235
<i>Imprese non classificate</i>	17,631	17,516	-0.7%	-115
Forma giuridica				
Società di capitale	109,634	110,785	1.0%	1,151
Società di persone	110,830	108,937	-1.7%	-1,893
Ditte individuali	269,646	262,697	-2.6%	-6,949
Cooperative	5,846	5,899	0.9%	53
Altre forme	4,055	4,858	19.8%	803
Imprese artigiane	138,484	135,209	-2.4%	-3,275
Totale imprese	500,011	493,176	-1.4%	-6,835

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Lo sfavorevole scenario congiunturale appena descritto è confermato dalle probabilità di sopravvivenza delle nuove imprese. Si osserva una tendenziale riduzione della capacità di sopravvivere delle aziende: poco più della metà delle aziende nate nel 2006 è ancora attiva nel 2011, a cinque anni di distanza dallo start-up, contro una percentuale di quasi il 60% di quelle nate nel 1999 con riferimento allo stesso orizzonte temporale. Il trend negativo è comune a tutto il paese, ma il Veneto presenta comunque risultati migliori rispetto alla media italiana e allo stesso Nord-Est.

TAB 1.9 - Tasso di sopravvivenza a 5 anni. Veneto, Italia e Nord-est, anni 2004, 2010 e 2011 (valori %)

	Veneto	Nord-est	Italia
Imprese nate nel 1999 e sopravvivenenti al 2004	59.3	58.6	54.6
Imprese nate nel 2005 e sopravvivenenti al 2010	53.3	52.3	49.9
Imprese nate nel 2006 e sopravvivenenti al 2011	50.6	48.8	47.1

Fonte: Istat, Registro statistico delle imprese attive

E' significativo anche il radicale mutamento delle determinanti dell'accesso al credito da parte delle imprese del Veneto durante la crisi. Dal 2008 il contributo degli investimenti alla domanda di credito si è mantenuto negativo (contrazione) mentre è rimasto positivo (in crescita) quello legato alle esigenze di ristrutturazione e consolidamento delle posizioni debitorie.³

Il forte impatto negativo della crisi sulle imprese – non escluse quelle del Veneto – porta a rivalutare il ruolo degli incentivi pubblici all'attività imprenditoriale. Gli interventi pubblici possono essere diretti ad agevolare l'accesso al credito delle PMI, a consolidare le finanze aziendali, a incentivare la spesa in R&S, che assume un rilievo assoluto ai fini del mantenimento della competitività in un mondo sempre più globalizzato, ad agevolare l'apertura di nuove imprese. La Regione Veneto è stata molto attiva su questo fronte, come si vedrà nel capitolo seguente. Quello che si richiede oggi è una rivisitazione degli incentivi in essere, al fine di renderli possibilmente ancora più efficaci: un obiettivo importante non solo per la situazione di crisi che da ormai sette anni attanaglia il Paese, ma anche per la ristrettezza dei fondi disponibili dopo i ripetuti tagli delle finanze regionali operati dal governo centrale.

A tale proposito è utile ricordare che il Veneto presenta indicatori di capacità innovativa inferiori alla media italiana (che non si colloca certo ai vertici rispetto ai concorrenti esteri) e anche rispetto ad altre regioni del Nord Est: in particolare, Emilia-Romagna e Friuli Venezia Giulia. Il Veneto presenta valori sotto la media per tutti gli indicatori riportati nella Tabella 1.10: "Spesa pubblica per R&S /PIL", "Spesa delle imprese per R&S /PIL", "Addetti alla R&S /Totale addetti".

TAB. 1.10 Indicatori di capacità innovativa

Regione	Spesa pubblica R&S / PIL	Spesa imprese R&S /PIL	Addetti R&S / tot. addetti
P.A. di Trento	0,79	0,34	1,11
P.A. di Bolzano	0,07	0,38	0,54
Veneto	0,33	0,50	0,79
Friuli-Venezia Giulia	0,72	0,65	0,99
Emilia-Romagna	0,66	0,81	1,18
Nord-Est	0,51	0,62	0,96
Italia	0,53	0,61	0,90

Fonte: Banca d'Italia, *L'economia del Nord Est, seminari e convegni*, n. 8, 2011, p. 493.

Nota: I dati sono riferiti al 2007.

Questi dati contrastano apparentemente con quelli più positivi riportati nella Tabella 1.5. Tuttavia, bisogna tenere presente che la Tabella 1.5 derivata dal censimento dell'industria e

³ Banca d'Italia, op. cit., p. 35-36.

dei servizi è basata su interviste; la realtà che appare dalla rilevazione Istat è quindi maggiormente frutto di giudizi soggettivi, che possono non cogliere appieno la dimensione del fenomeno innovazione.

Parte II

RICOGNIZIONE DELLE MISURE A SOSTEGNO DELLE IMPRESE VENETE E DIMENSIONE FINANZIARIA DEGLI INTERVENTI

2.1 – LE PRINCIPALI MISURE DI INCENTIVAZIONE

L'Osservatorio della spesa e delle politiche pubbliche ha effettuato, all'interno dell'ordinamento regionale del Veneto, una completa ricognizione, a profondità storica dal 1974, di tutte le leggi di incentivazione tuttora vigenti. È stato circoscritto poi, in una ulteriore sotto-mappatura, a un insieme di norme che riguardano, nello specifico, strumenti di incentivazione alle imprese.

TAB 2.1 – Principali leggi di incentivazione delle imprese. Misure scelte per l'analisi.

FONTE NORMATIVA	OBIETTIVI	DISCIPLINA DI RIFERIMENTO	INTERVENTI	SOGGETTO ATTUATORE
Fondo di Rotazione per l'imprenditoria femminile (LR 1/2000)	promuovere e consolidare il lavoro femminile e consentire una sua qualificata presenza sul mercato.	DGR n. 2216 del 3 dicembre 2013 (BUR n. 113 del 24 dicembre 2013) "Disposizioni Operative Uniche per lo sviluppo del Sistema Produttivo Veneto"	<ul style="list-style-type: none"> - promuovere e sostenere l'imprenditoria femminile, particolarmente in settori innovativi; - favorire la diversificazione delle scelte professionali delle donne, in particolare attraverso gli strumenti della formazione professionale, e la concessione di agevolazioni di tipo finanziario. <p>Alle PMI possono essere concessi:</p> <ul style="list-style-type: none"> - contributi in conto capitale per l'avvio dell'impresa; - finanziamenti agevolati per avviare processi innovativi dei prodotti e delle attività produttive aziendali tramite apposito fondo di rotazione costituito presso Veneto Sviluppo S.p.A.; - contributi per la formazione di titolari, dirigenti, dipendenti di sesso femminile. 	VENETO SVILUPPO
Fondo di Rotazione per l'imprenditoria giovanile (LR 57/1999)	promuovere e sostenere l'imprenditoria giovanile anche attraverso la concessione di agevolazioni finanziarie, non cumulabili con quelle previste da altre norme regionali, statali e comunitarie.		<p>Concessione di contributi per spese d'investimento finalizzati alla costituzione - da parte di soggetti giovani (18-35 anni) - di nuove imprese individuali, società e cooperative nei settori produttivo, commerciale e dei servizi, che:</p> <ul style="list-style-type: none"> - non si configurino come continuazione di imprese preesistenti; - abbiano sede operativa nel territorio della regione Veneto; - rispondano alla definizione di piccole e medie imprese prevista dalla disciplina comunitaria sugli aiuti statali a favore delle stesse, dettata dalla raccomandazione CE in data 3 aprile 1996 pubblicata in GUCE L107 del 30 aprile 1996 e ss. mm.ii.. 	VENETO SVILUPPO

FONTE NORMATIVA	OBIETTIVI	DISCIPLINA DI RIFERIMENTO	INTERVENTI	SOGGETTO ATTUATORE
Fondo di rotazione per le PMI (LR 5/2001, art. 23)	rafforzamento del sistema produttivo veneto		Finanziamenti agevolati e locazioni finanziarie agevolate per: investimenti immobiliari, spese relative ad impianti, attrezzature e macchinari, automezzi, diritti di brevetto, investimenti materiali e immateriali, ricapitalizzazione aziendale, riequilibrio finanziario aziendale, consolido passività finanziarie a breve.	VENETO SVILUPPO
Fondo di rotazione per l'artigianato regionale (LR 2/2002, art. 21)	Rafforzamento del sistema produttivo veneto		concessione di finanziamenti agevolati e locazioni finanziarie agevolate (per le tipologie di investimenti compatibili con tale strumento), con la finalità di favorire gli investimenti delle PMI artigiane operanti nel territorio regionale.	VENETO SVILUPPO
Fondo di rotazione per il settore commercio (LR 1/1999)	Promuove l'associazionismo e la cooperazione creditizia e agevola gli investimenti nei settori del commercio e dei servizi limitatamente alle PMI.		L'unica forma tecnica prevista per l'utilizzo del Fondo di Rotazione ex L.R. n. 1/1999 è quella del finanziamento agevolato, che può raggiungere il 100% dell'investimento ammissibile.	VENETO SVILUPPO
Interventi a favore dei Consorzi fidi tra le PMI del settore secondario del Veneto (LR 19/1980)	supportare le PMI del Settore Secondario nell'ottenere supporti finanziari finalizzati a programmi di investimento ed alla gestione corrente. In particolare, la legge incentiva le associazioni di imprese nella forma dei Confidi o delle Società consortili in quanto organismi più forti rispetto alla singola PMI nella relazione con gli istituti di credito		Ai Consorzi viene riconosciuto un contributo a fondo perduto in base alle operazioni di credito effettuate, per l'integrazione dei fondi rischi.	REGIONE DEL VENETO
Interventi regionali per finanziamenti agevolati alle Imprese Artigiane (L.R. 48/1993)	Agevolare l'accesso al credito da parte delle imprese artigiane.	La Deliberazione della Giunta Regionale, n. 1026 del 12/07/2011, a seguito della manovra nazionale di finanzia pubblica che ha annullato le risorse di cui al Fondo Unico per lo Sviluppo Economico nell'estate 2010, ha sospeso tutti gli interventi previsti dalla L.R. n. 48/93.	Attualmente il settore può beneficiare del Fondo di rotazione per le imprese artigiane che fa riferimento alla L.R. 2/2002 per il quale è possibile ottenere un finanziamento a tasso agevolato.	REGIONE DEL VENETO
Interventi regionali per la ricerca scientifica, lo sviluppo tecnologico e l'innovazione (LR 9/2007)	Favorisce la ricerca scientifica e lo sviluppo tecnologico mettendo in rete le università e le imprese		Contributi in c/capitale e in c/interessi, promozione e finanziamento di progetti, fondi di rotazione e garanzia.	REGIONE DEL VENETO
Fondo Regionale di Garanzia (DGR 1116/2011, LR 19/2004)	Misura anticrisi		Fondo di rotazione per le PMI finanziamenti agevolati	REGIONE DEL VENETO

Tra i provvedimenti di incentivazione alle imprese mappati, si è focalizzata l'attenzione solo su alcune misure, in relazione al peso finanziario o (come nel caso delle imprese femminili e giovanili) a particolari aspetti ritenuti meritevoli di interesse, anche istituzionale. In Tabella

2.1 sono elencate tutte le misure scelte, sulle quali verranno effettuati i dovuti approfondimenti.

Non si tratta sempre dei provvedimenti di legge che hanno assorbito i maggiori stanziamenti. Alcune leggi, come quelle per l'imprenditoria femminile e giovanile, sono state scelte perché interessano un alto numero di imprese. Nelle pagine che seguono i provvedimenti selezionati saranno sempre indicati come "Principali leggi di incentivazione delle imprese".

2.2 -DATI FINANZIARI

Per i Fondi di rotazione e le altre leggi d'incentivazione di cui alla tabella 2.1, è stato ricavato il dato complessivo della competenza netta sui rispettivi capitoli di bilancio per il periodo 2003-2013. In tabella 2.2 viene riportato il risultato di questa analisi.

Su complessivi 388,4 milioni/€ di competenza netta per gli incentivi alle imprese, i 5 Fondi di rotazione incidono al 56,1% delle risorse (pari a 217,9 milioni/€ di spese di investimento).

Dentro questa percentuale, la LR 5/2001 — PMI (del settore secondario) — assorbe 74,7 milioni/€ e prevale sulle altre, in termini di incidenza finanziaria di risorse a capitolo, con il 34,3%; a seguire la LR 2/2002 - Fondo di rotazione PMI artigiane che assorbe il 30,6% (66,7 milioni/€). Considerati insieme, i due Fondi di rotazione rappresentano il 60,5% delle risorse regionali gestite da Veneto Sviluppo.

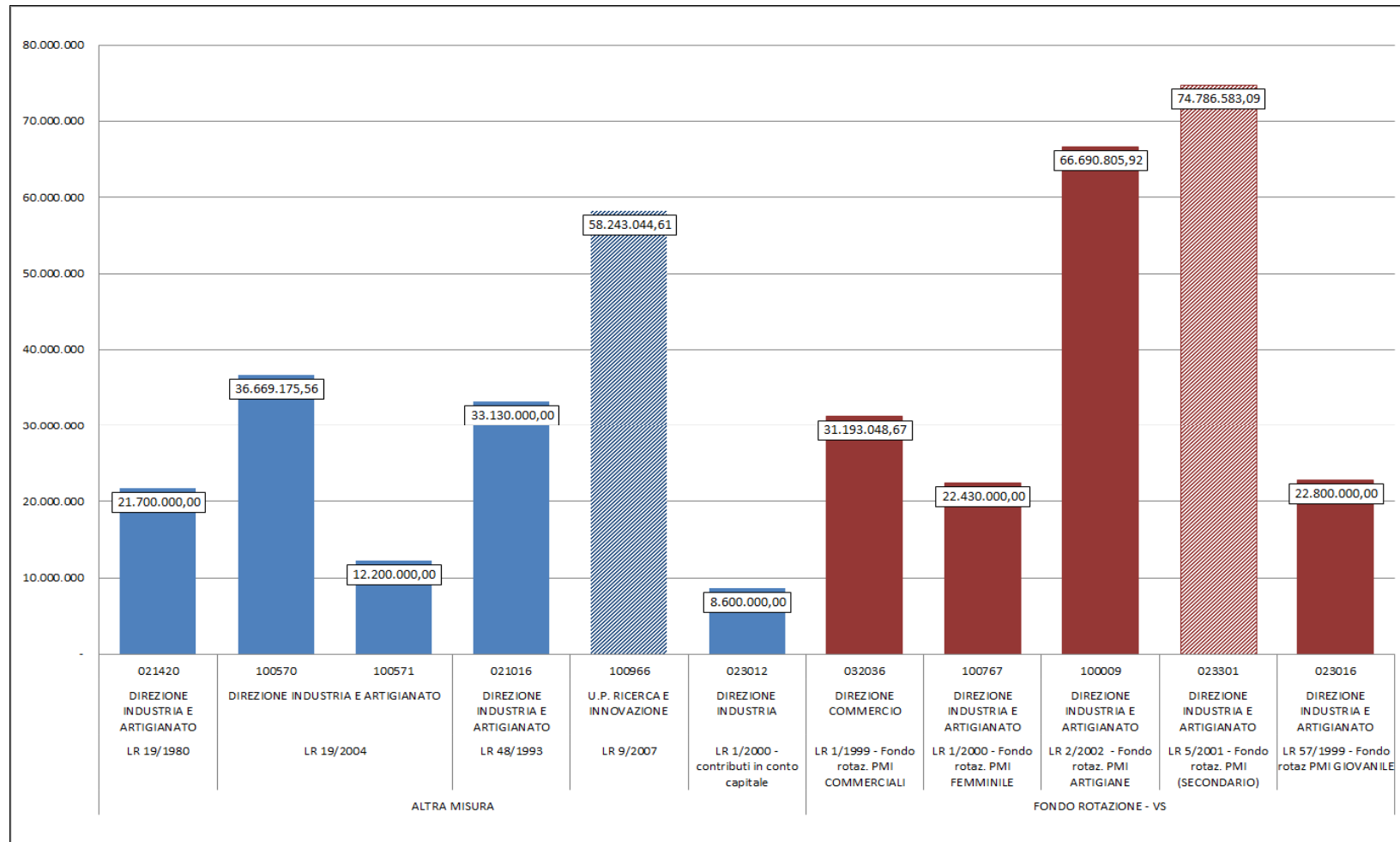
All'interno delle *altre misure di incentivazione* delle imprese considerate nelle tabelle 2.1 e 2.2 (170,5 milioni/€, 43,9% della competenza netta complessiva), la LR 9/2007 spicca con un peso finanziario di 58,2 milioni/€ (34,2%), cui segue la LR 19/2004 con 48,8 milioni/€ (28,7%). Le due leggi, considerate insieme, assorbono il 62,8% della competenza netta ad esclusione dei Fondi di rotazione.

Di seguito si riportano alcune tabelle e figure riassuntive. Risulta evidente dalla figura 2.2 e, soprattutto, dalla figura 2.3 l'intensificarsi del sostegno della Regione alle imprese dopo lo scoppio della crisi nel 2008. Risulta palese anche il cambio di strumenti, con una maggiore concentrazione delle risorse sulle misure gestite dalla Giunta a scapito delle dotazioni dei fondi di rotazione gestiti da Veneto Sviluppo.

TAB 2.2 – Principali leggi di incentivazione delle imprese. Competenza netta complessiva sui capitoli di bilancio 2003-2013

TIPOLOGIA LEGGE DI INCENTIVAZIONE	ESTREMI LEGGE	articolo	FUNZIONE OBIETTIVO		AREA OMOGENEA		UPB		Capitolo	COMPETENZA 2003-2013	Somma di COMPETENZA 2003-2013		
LR	LR 19/1980		F0007	SVILUPPO DEL SISTEMA PRODUTTIVO E DELLE PICCOLE MEDIE IMPRESE	A0017	INTERVENTI PER L'INDUSTRIA	U0061	INTERVENTI DI INCENTIVAZIONE PER L'INDUSTRIA	021420	21.700.000,00	21.700.000,00	12,7%	
	LR 19/2004	5	F0007	SVILUPPO DEL SISTEMA PRODUTTIVO E DELLE PICCOLE MEDIE IMPRESE	A0064	SISTEMA DELLE IMPRESE E SVILUPPO DELL'IMPRENDITORIA	U0053	INTERVENTI A FAVORE DELLE P.M.I.	100570	36.669.175,56	48.869.175,56	28,7%	
	LR 48/1993		F0007	SVILUPPO DEL SISTEMA PRODUTTIVO E DELLE PICCOLE MEDIE IMPRESE	A0016	INTERVENTI PER L'ARTIGIANATO	U0056	INTERVENTI STRUTTURALI A FAVORE DELLE IMPRESE ARTIGIANE	100571 021016	12.200.000,00 33.130.000,00	33.130.000,00	19,4%	
	LR 9/2007		F0007	SVILUPPO DEL SISTEMA PRODUTTIVO E DELLE PICCOLE MEDIE IMPRESE	A0015	INTERVENTI PER LO SVILUPPO ECONOMICO	U0230	INTERVENTI A FAVORE DELLA RICERCA E DELLO SVILUPPO	100966	58.243.044,61	58.243.044,61	34,2%	
	LR 1/2000 - contributi in conto capitale	3	F0007	SVILUPPO DEL SISTEMA PRODUTTIVO E DELLE PICCOLE MEDIE IMPRESE	A0064	SISTEMA DELLE IMPRESE E SVILUPPO DELL'IMPRENDITORIA	U0205	INTERVENTI STRUTTURALI A SOSTEGNO DELL'IMPRENDITORIA	023012	8.600.000,00	8.600.000,00	5,0%	
Totale											170.542.220,17	100,0%	43,9%
LR - FONDO ROTAZIONE - (VENETO SVILUPPO)	LR 1/1999 - Fondo rotaz. PMI COMMERCIALI		F0010	COMMERCIO	A0021	INTERVENTI PER IL COMMERCIO	U0073	ATTIVITÀ DI INCENTIVAZIONE PER IL COMMERCIO	032036	31.193.048,67	31.193.048,67	14,3%	
	LR 1/2000 - Fondo rotaz. PMI FEMMINILE		F0007	SVILUPPO DEL SISTEMA PRODUTTIVO E DELLE PICCOLE MEDIE IMPRESE	A0064	SISTEMA DELLE IMPRESE E SVILUPPO DELL'IMPRENDITORIA	U0205	INTERVENTI STRUTTURALI A SOSTEGNO DELL'IMPRENDITORIA	100767	22.430.000,00	22.430.000,00	10,3%	
	LR 2/2002 - Fondo rotaz. PMI ARTIGIANE	21	F0007	SVILUPPO DEL SISTEMA PRODUTTIVO E DELLE PICCOLE MEDIE IMPRESE	A0016	INTERVENTI PER L'ARTIGIANATO	U0056	INTERVENTI STRUTTURALI A FAVORE DELLE IMPRESE ARTIGIANE	100009	66.690.805,92	66.690.805,92	30,6%	
	LR 5/2001 - Fondo rotaz. PMI (SECONDARIO)	23	F0007	SVILUPPO DEL SISTEMA PRODUTTIVO E DELLE PICCOLE MEDIE IMPRESE	A0017	INTERVENTI PER L'INDUSTRIA	U0061	INTERVENTI DI INCENTIVAZIONE PER L'INDUSTRIA	023301	74.786.583,09	74.786.583,09	34,3%	
	LR 57/1999 - Fondo rotaz PMI GIOVANILE	3	F0007	SVILUPPO DEL SISTEMA PRODUTTIVO E DELLE PICCOLE MEDIE IMPRESE	A0064	SISTEMA DELLE IMPRESE E SVILUPPO DELL'IMPRENDITORIA	U0205	INTERVENTI STRUTTURALI A SOSTEGNO DELL'IMPRENDITORIA	023016	22.800.000,00	22.800.000,00	10,5%	
Totale											217.900.437,68	100,0%	56,1%
Totale complessivo											388.442.657,85	100,0%	

FIG 2.1 – Principali leggi di incentivazione delle imprese: Fondi di rotazione e altre misure. Competenza netta complessiva per capitolo di bilancio regionale (esercizi finanziari 2003-2013)



TAB 2.3 – Principali leggi di incentivazione delle imprese. Competenza netta sul capitolo di bilancio per singolo esercizio finanziario

TIPOLOGIA LEGGE DI INCENTIVAZIONE	ESTREMI LEGGE	Capitolo	Competenza netta per esercizio finanziario											Somma di COMPETENZA 2003-2013
			2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
LR	LR 19/1980	021420	1.800.000,00	1.800.000,00	1.800.000,00	1.200.000,00	1.500.000,00	4.600.000,00	6.000.000,00	3.000.000,00	-	-	-	21.700.000,00
	LR 19/2004	100570	-	-	1.000.000,00	-	-	-	-	35.669.175,56	-	-	-	36.669.175,56
		100571	-	-	4.000.000,00	-	-	-	7.000.000,00	1.000.000,00	200.000,00	-	-	12.200.000,00
	LR 48/1993	021016	2.500.000,00	3.000.000,00	2.500.000,00	2.500.000,00	3.000.000,00	6.900.000,00	5.000.000,00	7.000.000,00	-	-	730.000,00	33.130.000,00
	LR 9/2007	100966	-	-	-	-	-	7.690.250,00	16.000.000,00	12.500.000,00	12.000.000,00	6.702.794,61	3.350.000,00	58.243.044,61
	LR 1/2000 - contributi in conto capitale	023012	2.800.000,00	2.800.000,00	3.000.000,00	-	-	-	-	-	-	-	-	8.600.000,00
Totale (A)			7.100.000,00	7.600.000,00	12.300.000,00	3.700.000,00	4.500.000,00	19.190.250,00	34.000.000,00	59.169.175,56	12.200.000,00	6.702.794,61	4.080.000,00	170.542.220,17
(A) / (C) - %			13%	14%	21%	35%	36%	48%	55%	97%	100%	52%	40%	43,9%
LR - FONDO ROTAZIONE - (VENETO SVILUPPO)	LR 1/1999 - Fondo rotaz. PMI COMMERCIALI	032036	9.000.000,00	7.806.631,52	7.000.000,00	376.417,15	1.510.000,00	1.500.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	-	-	-	31.193.048,67
	LR 1/2000 - Fondo rotaz. PMI FEMMINILE	100767	-	-	-	6.030.000,00	1.600.000,00	2.500.000,00	3.000.000,00	-	-	5.300.000,00	4.000.000,00	22.430.000,00
	LR 2/2002 - Fondo rotaz. PMI ARTIGIANE	100009	13.716.628,76	13.000.000,00	20.974.177,16	-	-	12.000.000,00	7.000.000,00	-	-	-	-	66.690.805,92
	LR 5/2001 - Fondo rotaz. PMI (SECONDARIO)	023301	21.151.645,00	24.258.520,93	14.000.000,00	376.417,16	-	2.000.000,00	13.000.000,00	-	-	-	-	74.786.583,09
	LR 57/1999 - Fondo rotaz PMI GIOVANILE	023016	2.800.000,00	3.000.000,00	3.000.000,00	-	5.000.000,00	3.000.000,00	3.000.000,00	-	-	1.000.000,00	2.000.000,00	22.800.000,00
Totale (B)			46.668.273,76	48.065.152,45	44.974.177,16	6.782.834,31	8.110.000,00	21.000.000,00	28.000.000,00	2.000.000,00	-	6.300.000,00	6.000.000,00	217.900.437,68
(B) / (C) - %			87%	86%	79%	65%	64%	52%	45%	3%	0%	48%	60%	56,1%
Totale complessivo (C)			53.768.273,76	55.665.152,45	57.274.177,16	10.482.834,31	12.610.000,00	40.190.250,00	62.000.000,00	61.169.175,56	12.200.000,00	13.002.794,61	10.080.000,00	388.442.657,85

FIG 2.2 – Fondi di rotazione. Competenza netta a bilancio per esercizio finanziario (dato 2003-2013)

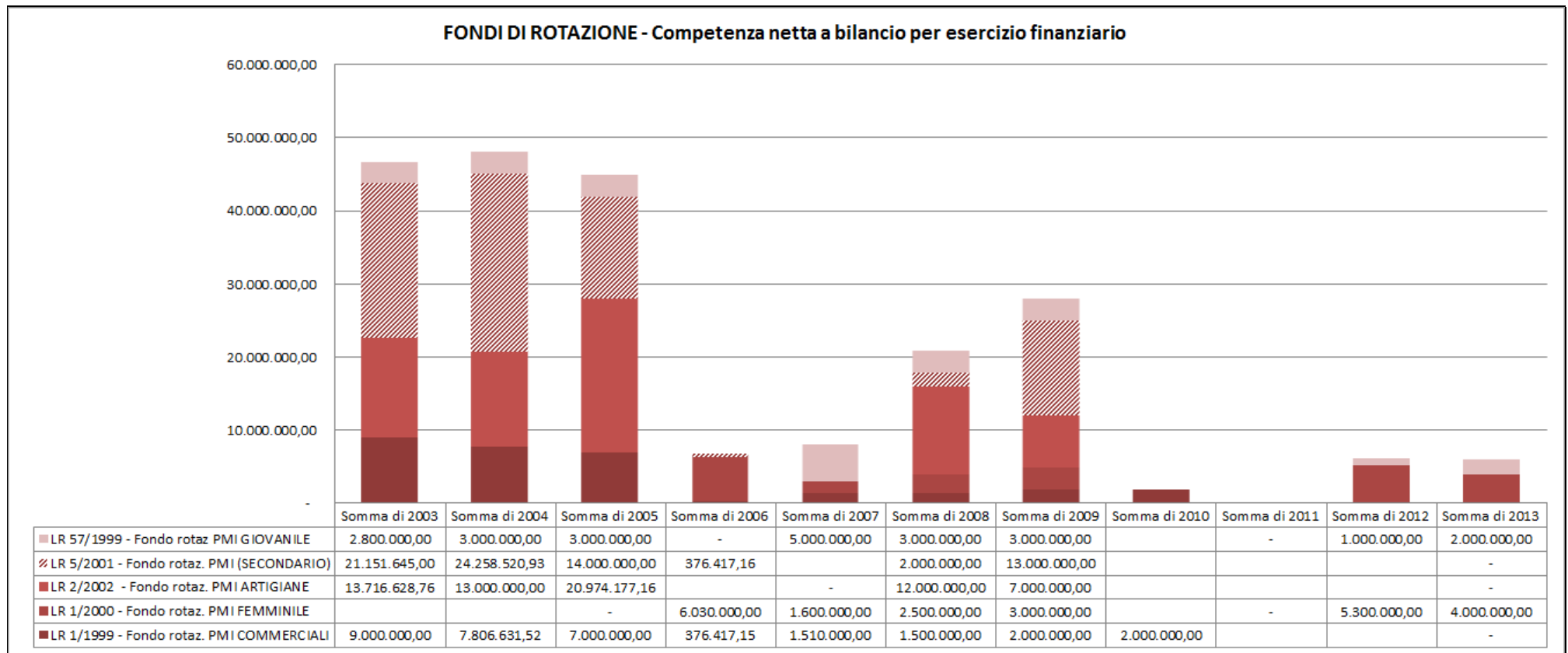
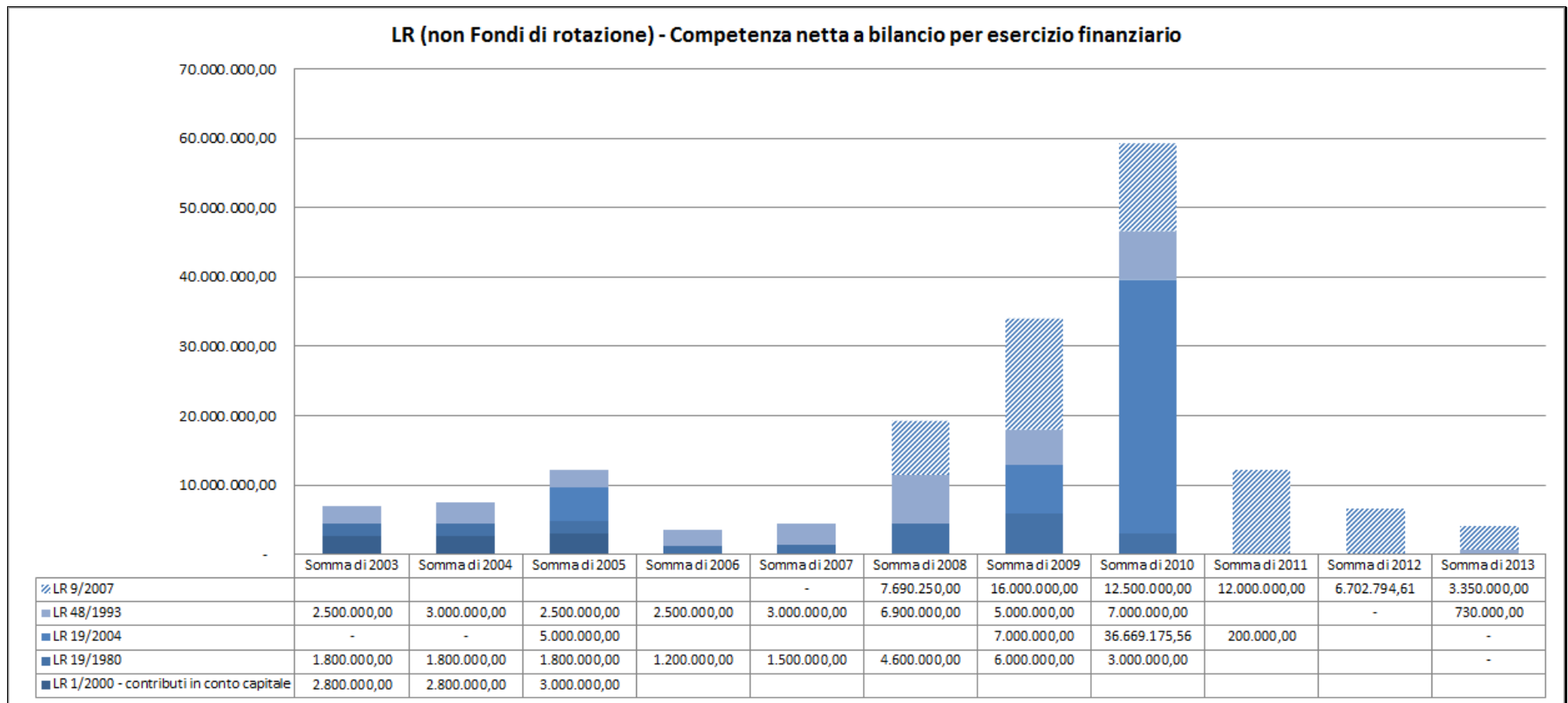


Figura 2.3 – Altri incentivi alle imprese. Competenza netta a bilancio per esercizio finanziario (dato 2003-2013).



Parte III

GLI INTERVENTI A SOSTEGNO DELL'IMPRENDITORIA VENETA GESTITI DA VENETO SVILUPPO spa (FONDI DI ROTAZIONE)

3.1 - I FONDI GESTITI DA VENETO SVILUPPO

La Regione del Veneto affida la gestione di molte misure di incentivazione alla società *Veneto Sviluppo Spa*, finanziaria di cui la Regione stessa è azionista al 51% (la restante quota è suddivisa tra undici aziende private, fra cui i principali istituti bancari nazionali e del territorio).

Con la LR n. 5/2001 (legge finanziaria 2001) la Regione effettua un riassetto dei fondi gestiti da V.S. istituendo, con l'art. 23, il **fondo di rotazione per la concessione di finanziamenti agevolati alle PMI** con dotazione iniziale di 40 miliardi. Il fondo è diretto alla agevolazione delle PMI operanti nel Veneto, dei *settori secondario e terziario, ivi comprese le imprese artigiane e le imprese cooperative*. Con l'art. 22 della stessa legge sono aboliti altri fondi precedentemente gestiti da V.S.

La tabella 3.1 riporta alcune informazioni riguardo a *tutti* i fondi gestiti da Veneto Sviluppo⁴, inclusi alcuni vecchi fondi che hanno ormai una importanza assolutamente marginale. I primi 6 fondi elencati nella tabella sono gli stessi considerati nelle pagine precedenti (tabelle 2.1. e seguenti) più i fondi DOCUP Ob. 2. Gli altri fondi sono stati oggetto di un numero molto limitato di domande, anche se i fondi distribuiti ai sensi della LR 18/1994 e della LR 33/2002 hanno ancora un certo rilievo.

Come si vede nella Tabella 3.1, la maggior parte delle domande pervenute dal 2001 al 2013⁵ (si è espunto dall'analisi il 2014 poiché i dati relativi all'anno sono incompleti) ha riguardato la LR 2/2002 (25,3%), la LR 5/2001 (24,1%) e la LR 1/1999 (23,4%). Dopo le misure d'intervento comunitarie, seguono nell'ordine la LR 1/2000 (7,6%) e la LR 57/1999 (3,3%). Tutti e cinque i provvedimenti citati erogano l'aiuto pubblico nella forma di "fondo di rotazione"; si tratta di misure di agevolazione "a sportello" utili a migliorare le possibilità di accesso al credito da parte delle imprese. La Banca d'Italia nel rapporto 2014 sull'economia del Veneto⁶ ha evidenziato come oltre il 95% delle misure per il sostegno al credito sia erogato proprio attraverso il meccanismo dei fondi di rotazione.

⁴LR 52/1978 (Fondo forestale regionale), LR 18/1994 (Fondo di rotazione per le aree di confine in provincia di Belluno), Legge 598/1994 (Ricerca industriale e sviluppo precompetitivo - bandi 2003 e 2005), LR 6/1996 (Fondo di rotazione per il settore del trasporto a fune), LR 1/1999 (Fondo di rotazione per il settore commerciale), LR 57/1999 (Fondo di rotazione per l'imprenditoria giovanile), DOCUP Ob. 2 2000/06 Misura. 1.2 (Fondo europeo di sviluppo regionale - fondo di rotazione per l'artigianato), LR 1/2000 (Fondo di rotazione per l'imprenditoria femminile), LR 11/2000 (Fondo di rotazione per il turismo), LR 5/2001 (Fondo di rotazione per le PMI), LR 2/2002 (Fondo di rotazione per l'artigianato regionale), LR 33/2002 (Fondo di rotazione per lo sviluppo e la qualificazione dell'offerta turistica regionale), LR 40/2003 (Fondo di rotazione per il settore primario), LR 17/2005 (Fondo di rotazione per il finanziamento e per la ricapitalizzazione delle cooperative), POR 2007-2013 (Fondo europeo di sviluppo regionale - fondi di rotazione energia e innovazione tecnologica).

⁵Come si spiegherà più approfonditamente nella Sezione 3, i dati forniti da Veneto Sviluppo sono da considerarsi più attendibili dal 2009 in avanti. Inoltre l'anno 2009 segna il passaggio dalla vecchia alla nuova linea di programmazione europea (DOCUP 2000-2006, POR 2007-2013).

⁶Banca d'Italia, *L'economia del Veneto*, Economie regionali n. 5, 2014, p.42.

Anche in termini di volume dei finanziamenti concessi, prevalgono i fondi di rotazione, in particolare quelli per il commercio, l'artigianato e le PMI; quest'ultimo fondo copre circa il 40% dei finanziamenti complessivamente erogati.

TAB 3.1 - Numero di domande di agevolazione pervenute a Veneto Sviluppo per anno e legge di riferimento. Valore dei finanziamenti complessivamente erogati (quota banca + quota V.S.)

Normativa di riferimento	Domande pervenute														totale		Importo erogato	
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013					
LR 2/2002	-	392	1.063	1.257	1.009	1.104	718	201	146	236	431	525	645	7.727	25,3%	439.548.756	13,7%	
LR 5/2001	48	1.016	741	299	756	1.192	585	316	257	310	387	487	955	7.349	24,1%	1.279.201.863	39,8%	
LR 1/1999	351	572	619	824	748	697	742	667	549	353	482	344	185	7.133	23,4%	506.307.000	15,7%	
LR 1/2000	-	-	-	-	-	41	342	266	246	460	590	101	286	2.332	7,6%	74.836.301	2,3%	
DOCUP Ob. 2 2000/2006 Mis. 1.2	-	-	230	522	307	155	256	277	-	2	2	-	-	1.751	5,7%	179.792.675	5,6%	
LR 57/1999	-	-	-	-	-	-	1	112	78	187	275	239	122	1.014	3,3%	31.042.963	1,0%	
LR 18/1994	68	61	59	81	141	148	101	32	15	20	13	15	11	765	2,5%	184.431.793	5,7%	
LR 33/2002	-	-	36	96	100	88	66	71	40	28	39	60	43	667	2,2%	174.604.477	5,4%	
POR 2007-20013	-	-	-	-	-	-	-	-	-	112	200	109	197	618	2,0%	147.105.243	4,6%	
Legge 598/1994	-	-	-	63	-	397	-	-	-	-	-	-	-	460	1,5%	39.288.832	1,2%	
LR 40/2003	-	-	-	-	8	78	73	42	30	15	45	40	62	393	1,3%	83.586.580	2,6%	
LR 11/2000	52	42	24	-	1	-	-	1	1	-	-	-	-	121	0,4%	35.693.624	1,1%	
LR 17/2005	-	-	-	-	-	-	-	7	24	16	6	7	9	69	0,2%	7.567.729	0,2%	
LR 52/1978	12	5	6	5	-	7	4	-	1	5	1	6	1	53	0,2%	8.849.792	0,3%	
LR 6/1996	-	-	-	1	2	1	2	-	24	-	1	1	2	34	0,1%	23.605.559	0,7%	
TOTALE	531	2.088	2.778	3.148	3.072	3.908	2.890	1.992	1.411	1.744	2.472	1.934	2.518	30.486	100,0%	3.215.463.186	100,0%	

Fonte: Veneto Sviluppo SpA

In questo capitolo si concentrerà l'attenzione sulle seguenti leggi di agevolazione:

- LR 1/1999: Fondo di rotazione per le PMI commerciali;
- LR 5/2001: Fondo di rotazione per le PMI;
- LR 2/2002: Fondo di rotazione per le PMI artigiane.
- LR 57/1999: Fondo di rotazione per le PMI a prevalente partecipazione giovanile;
- LR 1/2000: Fondo di rotazione per le PMI a prevalente partecipazione femminile.

I primi tre provvedimenti prevedono *finanziamenti agevolati e locazioni finanziarie agevolate per investimenti* immobiliari e mobiliari, immobilizzazioni immateriali e spese tecniche⁷, nonché *interventi di supporto finanziario* per ricapitalizzazione aziendale, riequilibrio finanziario

⁷ Spese di direzione lavori, studi, progettazioni, consulenze affidati all'esterno connessi con il programma di investimento e finalizzati anche ad iniziative di commercializzazione e promozione, nonché all'ottenimento di certificazioni di qualità.

aziendale e consolido di passività bancarie a breve e “altre iniziative di supporto finanziario” (ex misure anticrisi). Le agevolazioni si sostanziano in un prestito all’impresa pari al 100% dell’investimento ammesso (gli importi variano da un minimo di euro 20.000 a un massimo che, a seconda dei casi, può arrivare fino a euro 1.500.000), di cui la metà erogata da un intermediario finanziario accreditato a tasso di mercato (convenzionato), l’altra metà finanziata dalla Regione, tramite Veneto Sviluppo, a tasso zero. Di fatto l’azienda può finanziare l’intero progetto di investimento con un tasso d’interesse dimezzato rispetto alle condizioni di mercato. Tale modalità di intervento è vantaggiosa anche per la Regione che deve coprire soltanto il differenziale sul tasso d’interesse e i costi connessi ai rari casi di *default*.

Gli ultimi due provvedimenti sono meno rilevanti se si considerano solo le risorse assorbite, ma risultano di primaria importanza se si guarda al numero di soggetti agevolati. Gli interventi in questione hanno anche una rilevanza di carattere sociale, perché nelle intenzioni del legislatore regionale intendono favorire l’occupazione giovanile (in un periodo in cui questa è ai livelli minimi) e l’uguaglianza dei generi nell’accesso al credito e all’attività imprenditoriale. Per tali ragioni, probabilmente, la LR 57/1999 e la LR 1/2000 prevedono un sostegno particolarmente robusto all’investimento attraverso l’erogazione di un contributo a fondo perduto pari al 15% della spesa complessiva e il finanziamento a tasso agevolato, attraverso il fondo di rotazione, per il restante 85%.

Gli interventi di sostegno del sistema produttivo veneto sono stati oggetto di ulteriori misure di razionalizzazione apportate con DGR n. 2216 del 3 dicembre 2013, in applicazione della LR 5 aprile 2013 n. 3, art 22, che ha attribuito alla Giunta regionale il potere di stabilire, sentita la competente commissione consiliare, *finalità, criteri e modalità per l’utilizzo* delle risorse dei principali fondi di rotazione gestiti da Veneto Sviluppo, anche attraverso accorpamento e razionalizzazione di esse.

La DGR n. 2216 ha inteso potenziare e semplificare la politica di aiuto alle imprese uniformando la maggior parte dei requisiti relativi a soggetti ammissibili, spese ammissibili e altre caratteristiche tecniche previsti dai diversi strumenti di intervento. Il riordino in oggetto ha interessato i fondi di rotazione in materia di industria (LR n. 5/2001), artigianato (LR n. 2/2002), commercio (LR n. 1/1999) e gli interventi misti (finanziamenti agevolati più contributi in conto capitale) a favore dell’imprenditoria giovanile e femminile (LR n. 57/1999 e, rispettivamente, LR n. 1/2000). Le regole comuni a detti interventi sono sintetizzate nel Box 1 (pagina seguente).

BOX 1

**Iniziative finanziabili in base alle leggi regionali n.5/2001,
n. 2/2002, n.1/1999**

A. INVESTIMENTI

Investimenti immobiliari, finanziabili per il 100% della spesa ammissibile

- > Acquisto, ristrutturazione, rinnovo, trasformazione, ampliamento ed adeguamento dei locali adibiti o da adibire all'esercizio dell'attività.
- > Acquisto di terreni funzionali alla realizzazione di interventi di ampliamento dei locali adibiti o da adibire all'esercizio dell'attività.

Investimenti mobiliari

- > Acquisto di impianti produttivi macchinari, attrezzature e hardware.
- > Acquisto di arredi.
- > Realizzazione / adeguamento di impianti tecnologici.
- > Acquisto di automezzi targati e natanti ad esclusivo uso aziendale.

Immobilizzazioni immateriali

- > Spese connesse a: registrazione e acquisto di diritti di brevetto; sviluppo software, acquisto licenze software, riconoscimento di marchi di prodotto, acquisizione di know-how e conoscenze tecniche non brevettate.

Spese tecniche

- > Spese di direzione lavori, studi, progettazioni, consulenze affidati all'esterno, connessi con il programma di investimento, e finalizzati anche ad iniziative di commercializzazione e promozione nonché all'ottenimento di certificazioni di qualità.

Non sono ammissibili le spese inerenti servizi continuativi o periodici connessi al normale funzionamento dell'impresa o al mantenimento delle certificazioni già acquisite.

Finanziabilità del

- **100%** dell'investimento totale ammissibile per le prime tre voci
- **10%** dell'investimento totale ammissibile per le "spese tecniche"

B. INTERVENTI DI SUPPORTO FINANZIARIO

Ricapitalizzazione aziendale
Riequilibrio finanziario aziendale
Consolido passività finanziarie a breve
Altre iniziative (ex Misure anticrisi)

Finanziabilità

100% dell'importo finanziabile con massimali specifici per le diverse operazioni

**REGIME DI AGEVOLAZIONE E MISURA MAX DELL'AGEVOLAZIONE
(IN TERMINI DI ESL)**

Regime di "esenzione" (a)	Medie imprese: max 10% Piccole imprese: max 20%
Regime "de minimis"(b)	Max 200.000 € nell'arco di 3 anni; Max 100.000 € per le PMI del settore Trasporto su strada
Regime <i>de minimis</i> pesca (c)	Max 30.000 € nell'arco di 3 anni

(a) Regolamento CE 800/2008 e ss.mm.ii., (b) Regolamento UE 1407/2013 e ss.mm.ii.;
(c) Regolamento CE 875/2007 e ss.mm.ii.

3.2 - LA PRATICA DI FINANZIAMENTO

Come si evince dalla normativa e dalle schede sintetiche redatte dalla finanziaria Veneto Sviluppo (disponibili sulla pagina web dell'azienda all'indirizzo <http://www.venetosviluppo.it/portal/portal/vs/Attivita/Agevolata/ProdottiWindow?action=2&categoria=Finanziamenti> o ampiamente documentate in altro documento dell'Osservatorio⁸), le richieste di finanziamento possono essere presentate continuativamente, visto che l'agevolazione è "a sportello" (D. Lgs n. 123/1998, art. 5). Le modalità di accesso previste dalla normativa in essere richiedono la presentazione della domanda a Veneto Sviluppo per il tramite delle Banche o di Società di Leasing convenzionate con la Finanziaria regionale o, in alternativa, per il tramite di Cooperative di Garanzia, di Consorzi Fidi o di un'Associazione di Categoria. La domanda va presentata esclusivamente per via informatica nella forma di "autodichiarazione" (resa ai sensi del DPR n. 445/2000), attraverso un software per la "domanda elettronica" accessibile a tutti gli intermediari finanziari e alle associazioni di categoria accreditati presso Veneto Sviluppo. *La domanda di ammissione dovrà risultare già completa di copia della delibera di concessione dell'affidamento da parte della Banca / Società di leasing convenzionata prescelta, con indicazione di: importo, forma tecnica, durata, tipo di garanzie richieste a sostegno del finanziamento.*

Nelle more della piena applicazione della domanda informatica, l'azienda presenta domanda in forma cartacea direttamente negli uffici di Veneto Sviluppo (per lo più dopo esservi stata indirizzata dall'intermediario finanziario); questa viene successivamente inserita nel sistema informatico "*Finanza 3000*". La data riportata sul plico della domanda è registrata dal software così come la data di ricezione. Un primo filtraggio elimina le domande palesemente incoerenti che non rispettano dei requisiti minimi di conformità (es. un imprenditore non giovane che chieda un contributo per l'imprenditoria giovanile). Queste domande scartate sono dichiarate "improcedibili". Altre richieste possono poi essere rigettate per errori nel caricamento dei dati. Quelle che invece superano questa fase di scrematura preliminare vengono passate al vaglio di una prima fase istruttoria in cui si iniziano a valutare i fondamenti economici del piano, gli investimenti previsti, e la relativa copertura finanziaria. L'esito di questa prima fase di screening non è vincolante; dopo aver ricevute le valutazioni della prima fase istruttoria, un'apposita commissione interna di responsabili e tecnici ("organo deliberante") decide se accettare o meno la domanda di finanziamento. Tra le possibili deliberazioni vi sono non soltanto richieste di ammissione ai finanziamenti, ma anche generiche operazioni di riesame/revisione della pratica.

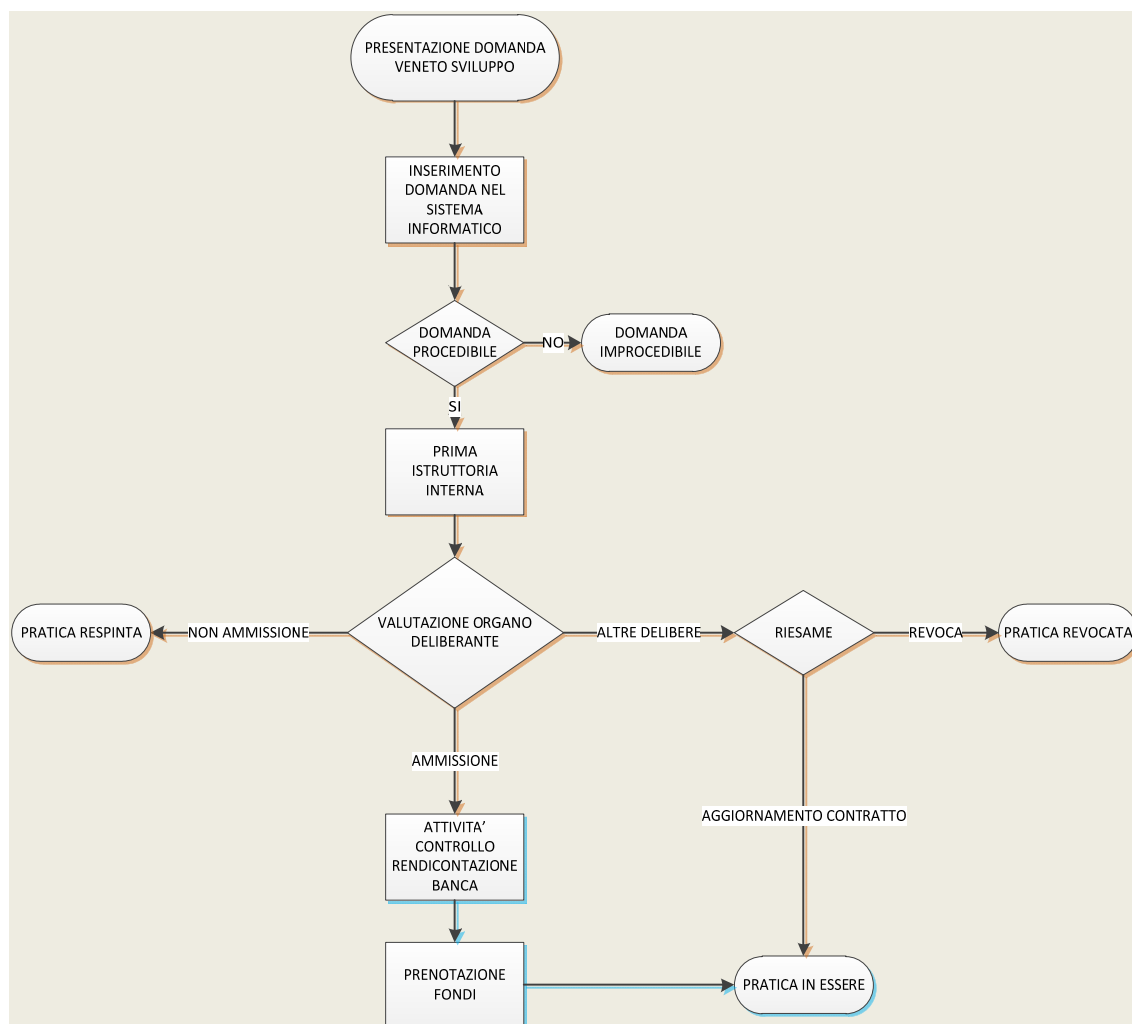
L'azienda deve essere economicamente sana e in grado di far fronte agli impegni di spesa contratti. Inoltre deve garantire la realizzazione del progetto e soprattutto restituire

⁸ S. Vianello (con il contributo di P. Pegoraro) (2014), *PROGETTO CREL. La valutazione delle politiche di aiuto alle imprese venete. Razionalizzazione "versus" sviluppo.*, Documento di studio a cura del Consiglio Regionale del Veneto, Osservatorio della spesa e delle politiche pubbliche.

puntualmente le rate del finanziamento (la Regione fa affidamento proprio su questo per auto-alimentare il sistema dei fondi di rotazione).

Per cautelarsi rispetto a casi di uso improprio dei fondi, il legislatore ha stabilito che l'azienda dimostri, tramite rendicontazioni e fatture, le spese effettuate e gli investimenti effettivamente realizzati, e che venga valutata la conformità di questi con il piano presentato. Solo a seguito di questa attività di monitoraggio (effettuata dall'intermediario finanziario prescelto) viene effettivamente erogato il finanziamento regionale e può partire il successivo ammortamento. Una schematizzazione dell'intero processo è riportata nella Figura 3.1.

FIG 3.1 - Processo di gestione della domanda di finanziamento tramite fondo di rotazione



3.3 - I DATI

L'analisi che segue si basa su un *database* fornito da Veneto Sviluppo, con informazioni dal 2001 a oggi. Per quanto riguarda i cinque fondi di rotazione esaminati in questa parte del Rapporto, si dispone di informazioni valide su 25.560 pratiche deliberate: per lo più ammissioni ai finanziamenti (24.502 pratiche) ma anche operazioni minori, come il cambio della banca di appoggio, il subentro di un nuovo beneficiario, un generico riesame della pratica. Le pratiche si riferiscono, nel complesso, a 19.316 imprese; risulta quindi evidente che alcune imprese hanno dato origine a due o più pratiche.

Si tenga presente che i dati pre-2009 hanno subito delle operazioni di migrazione informatica, per cui possono essere affetti da qualche imprecisione o danneggiamento. Inoltre, poiché i dati del 2014 si fermano al mese di luglio 2014, si è deciso di non tenerne conto (si tratta solo di 6 domande, di cui una esclusa per un totale deliberato di circa 200.000 euro).

La Tabella 3.2 riporta il numero di richieste di sussidio presentate da ogni azienda: non sono rari i casi di imprese che presentano più domande e beneficiano di più di un finanziamento. Quasi l'80% delle aziende registrate nel *database* ha presentato solo una domanda dal 2001 al 2013, per un ammontare pari al 47% del totale delle risorse deliberate. La rimanente quota del 20% delle aziende ha presentato più di una domanda; a essa corrisponde oltre la metà (il 53%) dell'importo complessivamente deliberato.

Si concentrerà ora l'analisi sul periodo 2003-2013, con riferimento al quale il numero di domande monitorate scende a 23.176. Si può notare dalla Tabella 3.3 che le richieste di finanziamento non sono distribuite in modo omogeneo. La quota maggiore riguarda il fondo di rotazione destinato alle PMI artigiane (31,6%). Seguono, nell'ordine, i fondi di rotazione per il settore secondario (27,1%), commerciale (26,8%) e per l'imprenditoria femminile (10,1%). Solo il 4,4% delle domande riguarda il fondo di rotazione riservato alle PMI giovanili. Per quanto riguarda gli importi, si noti che circa il 53% dell'importo complessivo (sia deliberato sia erogato) afferisce al fondo di rotazione per le PMI del settore secondario.

TAB 3.2 - Aziende, domande e finanziamenti deliberati per numero di domande presentate dalla singola azienda (anni 2001-2013)

Domande presentate per azienda	Aziende		Totale domande presentate	Totale domande ammesse	Totale finanziamenti deliberati		Finanziamento medio deliberato	
	val.ass.	%			val.ass.	%	per azienda	per domanda
1	15.329	79,4%	15.329	14.220	1.277.811.404	47,3%	83.359	89.860
2	2756	14,3%	5.512	4.907	637.479.382	23,6%	231.306	129.912
3	743	3,8%	2.229	1.995	311.948.203	11,6%	419.850	156.365
4	258	1,3%	1.032	944	186.474.258	6,9%	722.768	197.536
5	98	0,5%	490	451	94.530.095	3,5%	964.593	209.601
6	63	0,3%	378	349	76.332.517	2,8%	1.211.627	218.718
7	22	0,1%	154	146	30.407.813	1,1%	1.382.173	208.273
8	16	0,1%	128	117	23.154.611	0,9%	1.447.163	197.903
9	7	0,0%	63	60	13.428.858	0,5%	1.918.408	223.814
10	7	0,0%	70	65	14.073.137	0,5%	2.010.448	216.510
più di 10	13	0,1%	170	163	33.697.783	1,2%	2.592.137	206.735
TOTALE	19.312	100,0%	25.555	23.417	2.699.338.061	100,0%	139.775	115.273

Va precisato che del totale delle domande presentate circa l'8% viene scartato nella prima fase di scrematura o non è ammesso al finanziamento a seguito della procedura di valutazione interna a Veneto Sviluppo. Si tratta per lo più di mancato rispetto di formalità burocratiche o di domande palesemente incoerenti. Per fornire un quadro completo della tipologia di aziende che fanno domanda di ammissione ai benefici ci si riferirà, nel seguito, al totale delle domande pervenute, indipendentemente dal fatto che siano state ammesse o meno ai finanziamenti. Questo tipo di approccio è peraltro ben noto nella letteratura scientifica.⁹

E' interessante rilevare, nell'ambito di ciascun provvedimento di legge, la forma giuridica delle aziende che richiedono il sussidio (Tabella 3.4). Si nota che le piccole imprese individuali (31,7%) pesano sul totale delle domande quanto le società a responsabilità limitata (32,5%); seguono le società in nome collettivo (22,3%).

⁹ Si veda ad esempio G. De Blasio, F. Lotti (a cura di), *La valutazione degli aiuti alle imprese*, Il Mulino, Bologna 2008.

TAB 3.3 - Numero di domande di finanziamento, importi deliberati ed erogati per anno di domanda e provvedimento di legge (anni 2003-2013)

ANNO	NORMATIVA	LR 2/2002 PMI ARTIGIANE		LR 5/2001 PMI (SECONDARIO)		LR 1/1999 PMI COMMERCIALI		LR 1/2000 PMI FEMMINILE		LR 57/1999 PMI GIOVANILE		TOTALE	
		val. ass.	%*	val. ass.	%*	val. ass.	%*	val. ass.	%*	val. ass.	%*	val. ass.	%**
2003	n.dom.	1.063	43,9%	741	30,6%	619	25,5%	0	0,0%	0	0,0%	2.423	10,5%
	€ deliberati	42.364.900	21,6%	107.571.296	54,9%	46.119.000	23,5%	0	0,0%	0	0,0%	196.055.196	7,9%
	€ erogati	37.620.202	21,3%	100.357.296	56,9%	38.521.000	21,8%	0	0,0%	0	0,0%	176.498.498	8,3%
2004	n.dom.	1.257	52,8%	299	12,6%	824	34,6%	0	0,0%	0	0,0%	2.380	10,3%
	€ deliberati	61.514.032	35,3%	54.200.607	31,1%	58.724.063	33,7%	0	0,0%	0	0,0%	174.438.702	7,1%
	€ erogati	41.939.532	29,7%	49.435.430	35,0%	49.774.438	35,3%	0	0,0%	0	0,0%	141.149.400	6,7%
2005	n.dom.	1.009	40,2%	756	30,1%	748	29,8%	0	0,0%	0	0,0%	2.513	10,8%
	€ deliberati	54.850.152	20,1%	161.731.739	59,2%	56.736.051	20,8%	0	0,0%	0	0,0%	273.317.943	11,1%
	€ erogati	51.371.052	20,3%	152.438.623	60,4%	48.741.111	19,3%	0	0,0%	0	0,0%	252.550.787	11,9%
2006	n.dom.	1.104	36,4%	1.192	39,3%	697	23,0%	41	1,4%	0	0,0%	3.034	13,1%
	€ deliberati	83.232.542	21,1%	255.038.916	64,6%	54.679.000	13,9%	1.765.546	0,4%	0	0,0%	394.716.005	16,0%
	€ erogati	73.868.916	21,7%	216.304.114	63,7%	48.240.000	14,2%	1.218.280	0,4%	0	0,0%	339.631.310	16,0%
2007	n.dom.	718	30,1%	585	24,5%	742	31,1%	342	14,3%	1	0,0%	2.388	10,3%
	€ deliberati	62.591.254	22,7%	135.676.895	49,2%	61.649.000	22,4%	15.714.538	5,7%	24.309	0,0%	275.655.996	11,2%
	€ erogati	47.264.148	22,6%	97.050.758	46,5%	54.544.150	26,1%	9.991.915	4,8%	20.202	0,0%	208.871.173	9,8%
2008	n.dom.	201	12,9%	316	20,2%	667	42,7%	266	17,0%	112	7,2%	1.562	6,7%
	€ deliberati	19.297.691	11,4%	75.720.829	44,8%	57.441.000	34,0%	11.313.689	6,7%	5.244.585	3,1%	169.017.794	6,9%
	€ erogati	13.584.194	10,6%	55.272.988	43,2%	48.002.000	37,5%	8.103.275	6,3%	3.001.611	2,3%	127.964.068	6,0%
2009	n.dom.	146	11,4%	257	20,1%	549	43,0%	246	19,3%	78	6,1%	1.276	5,5%
	€ deliberati	13.004.654	8,8%	65.635.663	44,3%	53.901.000	36,4%	11.632.250	7,9%	3.987.033	2,7%	148.160.600	6,0%
	€ erogati	12.073.634	9,3%	59.428.246	45,9%	47.156.000	36,4%	8.249.325	6,4%	2.669.379	2,1%	129.576.585	6,1%
2010	n.dom.	236	15,3%	310	20,1%	353	22,8%	460	29,8%	187	12,1%	1.546	6,7%
	€ deliberati	22.168.288	13,8%	74.513.434	46,2%	34.405.000	21,3%	21.021.485	13,0%	9.071.131	5,6%	161.179.338	6,5%
	€ erogati	20.765.181	15,0%	63.994.860	46,3%	31.182.000	22,5%	15.928.844	11,5%	6.439.572	4,7%	138.310.456	6,5%
2011	n.dom.	431	19,9%	387	17,9%	482	22,3%	590	27,3%	275	12,7%	2.165	9,3%
	€ deliberati	39.767.157	19,0%	89.413.252	42,8%	40.757.315	19,5%	26.860.017	12,8%	12.264.201	5,9%	209.061.943	8,5%
	€ erogati	37.609.550	19,7%	84.188.692	44,2%	39.153.552	20,5%	20.527.667	10,8%	9.049.712	4,7%	190.529.173	9,0%
2012	n.dom.	525	31,0%	487	28,7%	344	20,3%	101	6,0%	239	14,1%	1.696	7,3%
	€ deliberati	46.868.844	23,5%	107.274.785	53,7%	30.851.000	15,4%	4.787.402	2,4%	9.938.034	5,0%	199.720.064	8,1%
	€ erogati	44.415.364	24,4%	98.770.133	54,3%	28.533.000	15,7%	3.125.475	1,7%	6.996.724	3,8%	181.840.695	8,6%
2013	n.dom.	645	29,4%	955	43,5%	185	8,4%	286	13,0%	122	5,6%	2.193	9,5%
	€ deliberati	52.845.853	19,9%	179.894.325	67,8%	15.873.000	6,0%	11.463.260	4,3%	5.345.156	2,0%	265.421.593	10,8%
	€ erogati	48.305.183	20,6%	162.270.529	69,4%	12.847.000	5,5%	7.691.520	3,3%	2.865.763	1,2%	233.979.995	11,0%
TOTALE	n.dom.	7.335	31,6%	6.285	27,1%	6.210	26,8%	2.332	10,1%	1.014	4,4%	23.176	100,0%
	€ deliberati	498.505.367	20,2%	1.306.671.741	53,0%	511.135.430	20,7%	104.558.187	4,2%	45.874.449	1,9%	2.466.745.174	100,0%
	€ erogati	428.816.956	20,2%	1.139.511.668	53,7%	446.694.252	21,1%	74.836.301	3,5%	31.042.963	1,5%	2.120.902.140	100,0%

*= percentuale del fondo di rotazione sul totale d'anno

**= percentuale del totale d'anno sul totale

TAB 3.4 - Numero di domande di finanziamento per forma giuridica dell'impresa e provvedimento di legge (anni 2003-2013)

	LR 2/2002 PMI ARTIGIANE		LR 5/2001 PMI (SECONDARIO)		LR 1/1999 PMI COMMERCIALI		LR 1/2000 PMI FEMMINILE		LR 57/1999 PMI GIOVANILE		TOTALE	
FORMA GIURIDICA	val. ass.	%	val. ass.	%	val. ass.	%	val. ass.	%	val. ass.	%	val. ass.	%
INDIVIDUALE	2.721	37,1%	167	2,7%	2.499	40,2%	1.472	63,1%	499	49,2%	7.358	31,7%
SAS	531	7,2%	223	3,5%	855	13,8%	180	7,7%	89	8,8%	1.878	8,1%
SNC	2.770	37,8%	476	7,6%	1.326	21,4%	395	16,9%	209	20,6%	5.176	22,3%
SPA	3	0,0%	1.029	16,4%	50	0,8%	2	0,1%		0,0%	1.084	4,7%
SRL	1.259	17,2%	4.341	69,1%	1.438	23,2%	270	11,6%	215	21,2%	7.523	32,5%
ALTRO	51	0,7%	49	0,8%	42	0,7%	13	0,6%	2	0,2%	157	0,7%
TOTALE	7.335	100,0%	6.285	100,0%	6.210	100,0%	2.332	100,0%	1.014	100,0%	23.176	100,0%

Per quanto riguarda il regime agevolativo, la maggior parte delle domande (82,4%) rientra nel *regime de minimis*. La Tabella 3.5 fornisce il dettaglio delle varie forme di agevolazione. Si può notare che soltanto per la LR 5/2001 il numero di domande in regime *de minimis* è inferiore rispetto a quello in altri regimi di agevolazione. Per tutti gli altri fondi di rotazione, invece, praticamente tutte le domande rientrano nel *regime de minimis*.

TAB 3.5 - Numero di domande di finanziamento per regime agevolativo e provvedimento di legge (anni 2003-2013)

	LR 1/1999 PMI COMMERCIALI		LR 57/1999 PMI GIOVANILE		LR 1/2000 PMI FEMMINILE		LR 5/2001 PMI (SECONDARIO)		LR 2/2002 PMI ARTIGIANE		TOTALE	
REGIME AGEVOLATIVO	val. ass.	%	val. ass.	%	val. ass.	%	val. ass.	%	val. ass.	%	val. ass.	%
DE MINIMIS - REG. CE 1998/2006	1.873	30,2%	1.011	99,7%	2.312	99,1%	1.504	23,9%	2.405	32,8%	9.105	39,3%
DE MINIMIS - REG. CE 69/2001	4.312	69,4%	0	0,0%	0	0,0%	728	11,6%	4.930	67,2%	9.970	43,0%
REG.CE 875/2007 - DE MINIMIS	25	0,4%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	25	0,1%
TOT. DE MINIMIS	6.210	100,0%	1.011	99,7%	2.312	99,1%	2.232	35,5%	7.335	100,0%	19.100	82,4%
NESSUNA AGEVOLAZIONE	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	2	0,0%	0	0,0%	2	0,0%
ALTRO	0	0,0%	3	0,3%	20	0,9%	4.051	64,5%	0	0,0%	4.074	17,6%
TOTALE	6.210	100,0%	1.014	100,0%	2.332	100,0%	6.285	100,0%	7.335	100,0%	23.176	100,0%

Nel presentare i fondi di rotazione si è già osservato che si tratta sia di finanziamenti agevolati sia di locazioni finanziarie agevolate diretti a sostenere **investimenti produttivi** e, nel caso dei finanziamenti agevolati, a favorire anche il **consolidamento finanziario** dell'azienda. Per *investimento produttivo* s'intendono le spese sostenute per l'apertura di nuove imprese, per l'attività di rinnovo, miglioramento e/o espansione degli impianti, per l'acquisto di attrezzature, macchinari, automezzi, diritti di brevetto. Ai sensi della presente analisi si intendono investimenti produttivi anche gli interventi straordinari a seguito di eventi catastrofici come alluvioni e terremoti. Nel *consolidamento finanziario*, invece, sono comprese per lo più misure anticrisi riguardanti la ricapitalizzazione aziendale, il riequilibrio finanziario, il consolido di passività finanziarie a breve. I finanziamenti sono diretti ad aziende che, pur con fondamenti economici sani, stiano attraversando momenti di difficoltà per crediti insoluti, perdita del valore del magazzino, ecc.

Nella Tabella 3.6 le domande di finanziamento presentate a Veneto Sviluppo sono suddivise in queste due macro-tipologie. E' interessante notare che su un totale di 23.176 domande presentate nel periodo 2003-2013 ben l'88% (20.399) sono relative a interventi di investimento produttivo mentre soltanto il 12% (2.777) riguarda operazioni di rafforzamento patrimoniale. La richiesta di interventi di consolidamento finanziario è più consistente per le PMI del settore secondario (35,2% del totale delle richieste di agevolazione per la LR 5/2001), più modesta per le imprese artigiane (7,6%) e praticamente assente per gli altri settori agevolati.

TAB 3.6 - Numero di domande di finanziamento, importi deliberati ed erogati per tipo di progetto e provvedimento di legge (anni 2003-2013)

TIPO PROGETTO		LR 2/2002 PMI ARTIGIANE		LR 5/2001 PMI (SECONDARIO)		LR 1/1999 PMI COMMERCIALI		LR 1/2000 PMI FEMMINILE		LR 57/1999 PMI GIOVANILE		TOTALE	
		val. ass.	%	val. ass.	%	val. ass.	%	val. ass.	%	val. ass.	%	val. ass.	%
Consolidamento	n.dom.	556	7,6%	2.214	35,2%	7	0,1%	0	0,0%	0	0,0%	2.777	12,0%
	€ deliberati	45.697.000	9,2%	362.056.000	27,7%	1.680.000	0,3%	0	0,0%	0	0,0%	409.433.000	16,6%
	€ erogati	43.583.400	10,2%	339.055.400	29,8%	1.680.000	0,4%	0	0,0%	0	0,0%	384.318.800	18,1%
Investimento	n.dom.	6.779	92,4%	4.071	64,8%	6.203	99,9%	2.332	100,0%	1.014	100,0%	20.399	88,0%
	€ deliberati	452.808.367	90,8%	944.615.741	72,3%	509.455.430	99,7%	104.558.187	100,0%	45.874.449	100,0%	2.057.312.174	83,4%
	€ erogati	385.233.556	89,8%	800.456.268	70,2%	445.014.252	99,6%	74.836.301	100,0%	31.042.963	100,0%	1.736.583.340	81,9%
TOTALE	n.dom.	7.335	100,0%	6.285	100,0%	6.210	100,0%	2.332	100,0%	1.014	100,0%	23.176	100,0%
	€ deliberati	498.505.367	100,0%	1.306.671.741	100,0%	511.135.430	100,0%	104.558.187	100,0%	45.874.449	100,0%	2.466.745.174	100,0%
	€ erogati	428.816.956	100,0%	1.139.511.668	100,0%	446.694.252	100,0%	74.836.301	100,0%	31.042.963	100,0%	2.120.902.140	100,0%

La Tabella 3.7 contiene alcune informazioni di dettaglio sulle domande presentate nel periodo dal 2009 al 2013, per il quale i dati possono considerarsi maggiormente attendibili (per le ragioni menzionate sopra). Monitoreremo pertanto complessivamente 8876 aziende. In Tabella 3.7 si riporta la distribuzione delle richieste di finanziamento per fasce d'importo. Per 332 domande delle 8.050 complessivamente ammesse (4%) non è stato deliberato alcun contributo. Nella quasi totalità dei casi ciò è dovuto a *rinuncia* da parte dell'azienda. Fra i progetti finanziati (7.718), nell'8% dei casi (pari a 654 istanze) non è stata ancora erogata alcuna cifra. Escluse le rinunce (25%) e le domande decadute (20%), si tratta di pratiche recenti in corso di rendicontazione (41%) o con finanziamento da erogare nella rimanente quota dei casi.

Nel complesso gli importi dei finanziamenti variano da un minimo di 5.000 euro a un massimo di un milione e mezzo di euro. Al 75% delle domande corrisponde un finanziamento con valore deliberato/erogato inferiore o uguale a 150.000 euro. L'importo deliberato si attesta mediamente sui 127.400 euro, contro un valore di poco inferiore, e pari a 123.800 euro, per l'importo erogato.

Mentre la maggior parte dei finanziamenti destinati all'imprenditoria giovanile e femminile sono di modesta entità (l'importo medio erogato è rispettivamente 51.700 e 51.200 euro e non si contano casi in cui il valore superi 100.000 euro), sul fronte opposto i finanziamenti erogati a valere sul fondo di rotazione per le PMI sono di importo rilevante (il valore medio erogato è di 250.400 euro e quasi il 60% dei finanziamenti supera i 150.000 euro). Di entità

intermedia i finanziamenti dei fondi di rotazione per l'artigianato e il commercio, che nella maggior parte dei casi hanno valore inferiore a 100.000 euro (il finanziamento medio erogato si attesta sui 97.600 euro).

TAB 3.7 - Domande per classe d'importo del finanziamento e fondo di rotazione (anni 2009-2013)

	importo	0		<=25.000		25.000< <=50.000		50.000< <=100.000		100.000< <=150.000		>150.000		TOTALE	
		val. ass.	%	val. ass.	%	val. ass.	%	val. ass.	%	val. ass.	%	val. ass.	%	val. ass.	val. %
F.r. PMI commerciali LR 1/1999	deliberato	71	3,9%	296	16,1%	504	27,4%	464	25,2%	196	10,7%	307	16,7%	1.838	100,0%
	erogato	139	7,9%	296	16,8%	449	25,4%	425	24,1%	178	10,1%	280	15,8%	1.767	100,0%
F.R. PMI giovanili LR 57/1999	deliberato	23	3,0%	107	14,2%	290	38,4%	336	44,4%	-	-	-	-	756	100,0%
	erogato	108	14,7%	153	20,9%	245	33,4%	227	31,0%	-	-	-	-	733	100,0%
F.r. PMI femminili LR 1/2000	deliberato	53	3,6%	220	14,9%	583	39,4%	622	42,1%	-	-	-	-	1.478	100,0%
	erogato	164	11,5%	302	21,2%	537	37,7%	422	29,6%	-	-	-	-	1.425	100,0%
F.r. PMI LR 5/2001	deliberato	120	5,6%	12	0,6%	152	7,1%	375	17,5%	288	13,4%	1.199	55,9%	2.146	100,0%
	erogato	144	7,1%	13	0,6%	155	7,7%	342	16,9%	268	13,2%	1.104	54,5%	2.026	100,0%
F.r. PMI artigiane LR 2/2002	deliberato	65	3,5%	45	2,5%	508	27,7%	607	33,1%	291	15,9%	316	17,2%	1.832	100,0%
	erogato	99	5,6%	43	2,4%	482	27,3%	574	32,5%	278	15,7%	291	16,5%	1.767	100,0%
TOTALE	deliberato	332	4,1%	680	8,4%	2.037	25,3%	2.404	29,9%	775	9,6%	1.822	22,6%	8.050	100,0%
	erogato	654	8,5%	807	10,5%	1.868	24,2%	1.990	25,8%	724	9,4%	1.675	21,7%	7.718	100,0%

Nota: Per l'importo deliberato si considerano solo le domande ammesse; per l'importo erogato si considerano le domande ammesse con importo deliberato non nullo.

TAB 3.8 - Finanziamento medio deliberato ed erogato per fondo di rotazione (anni 2009-2013)

Leggi di agevolazione	Importo deliberato	Importo erogato
F.R. PMI - LR 5/2001	254.989	250.417
F.R. PMI ARTIGIANE - LR 2/2002	98.843	97.655
F.R. PMI COMMERCIALI - LR 1/1999	99.483	97.640
F.R. PMI GIOVANILI - LR 57/1999	55.396	51.656
F.R. PMI FEMMINILE - LR 1/2000	53.168	51.191
TOTALE	127.419	123.760

Nota: Valore medio calcolato per gli importi non nulli.

Infine si riportano alcune scarse informazioni sulle **garanzie**, desunte da un *file* fornito da Veneto Sviluppo, che copre soltanto il biennio 2012-2013 e si riferisce alla richiesta di 127 garanzie agganciate sia alle pratiche dei cinque fondi di rotazione considerati, sia a finanziamenti bancari privi di agevolazioni pubbliche. Riportiamo nella Tabella 3.9 i dati disponibili. Il tema, pur di grande interesse, non può essere approfondito ulteriormente a causa dell'esiguità dei dati e soprattutto della loro vicinanza temporale che non ci permette di utilizzare alcun modello di valutazione statistica.

TAB 3.9 - Numero di garanzie, importi a garanzia richiesti e deliberati per anno (anni 2012 - 2013)

ANNO		Valore in euro	%
2012	Numero di garanzie	57	44,9%
	Importo richiesto	9.791.850	52,4%
	Importo deliberato	9.441.850	58,0%
2013	Numero di garanzie	70	55,1%
	Importo richiesto	8.898.900	47,6%
	Importo deliberato	6.830.200	42,0%
TOTALE	Numero di garanzie	127	100,0%
	Importo richiesto	18.690.750	100,0%
	Importo deliberato	16.272.050	100,0%

Parte IV

Focus su

I FINANZIAMENTI ALL' IMPRENDITORIA
FEMMINILE E GIOVANILE

e sul

FONDO DI ROTAZIONE PER LE PMI

4.1 - FONDAMENTI DELLA POLITICA REGIONALE PER IL SOSTEGNO DELLE IMPRESE FEMMINILI E GIOVANILI

Nelle pagine precedenti si sono analizzati i fondi di rotazione attraverso i quali la Regione del Veneto agevola il finanziamento delle PMI. In questa parte del Rapporto si concentrerà l'attenzione sugli interventi a sostegno dell'imprenditoria femminile e giovanile: due forme di agevolazione che fanno parte del più generale "Programma Regionale Imprenditoria Femminile e Giovanile".¹⁰ Si tratta di un progetto integrato per promuovere lo sviluppo dell'imprenditoria femminile e giovanile nel Veneto, promosso e finanziato dalla Regione del Veneto. Il programma coinvolge diversi attori economici e sociali locali al fine di creare un *network* operativo e sostenere la creazione e il consolidamento di queste due tipologie di imprese, fornendo gratuitamente, oltre all'aiuto finanziario, anche strumenti professionali di formazione e conoscenza.

Programmi di incentivazione della nuova imprenditoria femminile e giovanile si trovano anche in altre parti del mondo: dal Canada all'Australia. Le ragioni di questo interesse sono varie: promuovere l'avvio al lavoro delle nuove generazioni, combattere la disoccupazione giovanile, far emergere nuove capacità imprenditoriali che altrimenti rimarrebbero allo stato latente, ridurre le differenze di genere. Motivazioni di carattere economico si mescolano a motivazioni di carattere sociale.

La Regione Veneto attraverso questi strumenti intende garantire parità di accesso all'iniziativa imprenditoriale, rimuovendo quegli ostacoli che rendono difficile per i giovani e le donne l'avvio di una nuova attività (ostacoli legati all'accesso al credito, ma anche alle procedure burocratiche e alla mancanza di esperienza "manageriale"); sarà poi il merito, e non i presunti ostacoli iniziali, a determinare l'effettivo successo dell'attività intrapresa. Nell'attuale contesto di crisi economica prolungata, che ha gravemente deteriorato il livello generale di occupazione, e in particolare di quella giovanile, la legislazione di cui si tratta in questa sezione del Rapporto assume un particolare rilievo e merita una attenta valutazione.

Si sono dunque analizzati nel dettaglio i dati sui fondi di rotazione per le PMI a prevalente partecipazione giovanile (LR 57/1999) e quello per le PMI a prevalente partecipazione femminile (LR 1/2000).

L'accesso agli incentivi è disciplinato dai seguenti regolamenti specifici:

- DGR 3200 del 17 ottobre 2006 (BUR n. 95 del 3 novembre 2006) per l'imprenditoria femminile, aggiornato tramite DGR 2097/2009 (BUR n. 63 del 4 agosto 2009);

¹⁰ <http://imprenditoriafemminilegiovanile.regione.veneto.it/>

- DGR 3929 del 4 dicembre 2007 (BUR n. 1 del 1° gennaio 2008) per l'imprenditoria giovanile, aggiornato tramite DGR 2096/2009 (BUR n. 63 del 4 agosto 2009);
- oltre che dalla DGR 2216 del 3 dicembre 2013, che ha interessato anche altri provvedimenti di agevolazione alle imprese.

L'agevolazione pubblica è in questo caso più generosa rispetto ai consueti fondi di rotazione. Le due leggi in esame prevedono, infatti, un *contributo a fondo perduto* pari al 15% della spesa di investimento e un *prestito bancario agevolato* o un *leasing agevolato* pari al restante 85% dell'investimento. Il finanziamento agevolato, che ha durata fra i sette e i dieci anni a seconda del tipo di investimento, è erogato da Veneto Sviluppo in concorso con una banca commerciale o una società di leasing convenzionata. Possono essere agevolate (purché possiedano i requisiti di prevalenza femminile e giovanile) tutte le piccole e medie imprese, anche non di recente costituzione, comprese quelle derivanti da acquisizione di attività preesistenti. Nelle pagine seguenti i due provvedimenti vengono presentati in dettaglio.

4.2 - LA LR 57/1999 A SOSTEGNO DELL'IMPRENDITORIA GIOVANILE

La LR 57/1999 istituisce i contributi e il fondo di rotazione che finanzia le piccole o medie imprese (PMI), o loro consorzi, a gestione prevalentemente giovanile.

S'intendono a gestione prevalentemente giovanile le imprese individuali i cui titolari abbiano un'età compresa tra 18 e 35 anni compiuti o le società, anche di tipo cooperativo, i cui soci siano per almeno il 60% di età compresa tra 18 e 35 anni compiuti o il cui capitale sociale sia detenuto per almeno i due terzi da persone di età compresa tra 18 e 35 anni compiuti.

Tali imprese devono essere attive, finanziariamente ed economicamente sane e capaci di far fronte agli impegni finanziari derivanti dall'operazione per la quale richiedono l'agevolazione; inoltre non devono essere in stato di liquidazione volontaria né sottoposte ad alcuna procedura concorsuale. Infine, al momento della domanda, devono essere iscritte ai pubblici registri pertinenti (Registro delle Imprese presso la CCIAA, Albo delle Imprese Artigiane, Registro Cooperative). Solamente le ditte individuali possono presentare domanda in possesso del solo numero di partita IVA: l'iscrizione alla CCIAA dovrà tuttavia avvenire entro la data di richiesta di erogazione delle agevolazioni.

La sede operativa oggetto dell'investimento di cui si chiede l'agevolazione deve essere ubicata in Veneto.

Vengono agevolati investimenti di valore compreso tra i 20.000 e i 100.000 euro con l'erogazione, come si è detto, di un contributo in conto capitale in misura pari al 15% delle spese ammesse, e di un finanziamento bancario oppure un leasing agevolato per il restante 85% delle spese ammesse. Il finanziamento agevolato assume le forme consuete dei fondi di rotazione promossi dalla Regione Veneto: il 50% è erogato da Veneto Sviluppo a tasso zero, la restante quota da istituti bancari a tasso convenzionato. Di fatto, il costo del credito viene dimezzato rispetto ai tassi di mercato.

La durata massima del finanziamento può variare in base alla tipologia prevalente dell'investimento:

- investimenti prevalentemente mobiliari: 7 anni di ammortamento del prestito, di cui massimo 24 mesi di preammortamento (periodo in cui si pagano solo gli interessi senza restituzione del capitale);
- investimenti prevalentemente immobiliari: 10 anni di ammortamento del prestito, di cui massimo 24 mesi di preammortamento.

Il contributo, nel caso di PMI *non* operanti nel settore primario, è erogato in regime “*de minimis*” (massimo 200.000 euro di aiuto pubblico in tre anni consecutivi); nel caso del settore agroindustriale e agroalimentare il contributo è, invece, erogato in “regime di esenzione” (massimo 40% dell'investimento).

Le PMI (a esclusione di quelle operanti nel settore primario) possono ottenere l'agevolazione relativamente alle spese per investimenti produttivi relative ad interventi ancora da realizzare alla data di presentazione della domanda e/o effettuati nei mesi che precedono la data della domanda di agevolazione secondo le specifiche dei fondi di rotazione di riferimento. In particolare, per i settori Manifatturiero, Artigiano, Commercio e Servizi e “Altre attività” le iniziative ammissibili devono essere finalizzate all'avvio di nuova attività o all'adozione di processi produttivi innovativi o evolutivi, oppure a innovare o diversificare i prodotti/servizi. La retroattività delle spese è prevista solo per le imprese del commercio, dei servizi e per quelle artigiane e industriali.

L'iter dalla presentazione della domanda di finanziamento è analogo a quello ampiamente descritto nella parte III per gli altri fondi di rotazione.

4.3 - LA LR 1/2000 A SOSTEGNO DELL'IMPRENDITORIA FEMMINILE

La LR 1/2000 disciplina i finanziamenti alle piccole o medie imprese (PMI), o loro consorzi, a gestione prevalentemente femminile.

S'intendono a gestione prevalentemente femminile le imprese individuali di cui sono titolari donne cittadine comunitarie residenti nel Veneto o società, anche di tipo cooperativo, i cui soci e organi di amministrazione sono costituiti per almeno due terzi da donne cittadine comunitarie residenti nel Veneto e nelle quali il capitale sociale è per almeno il 51% di proprietà di donne. Le imprese agevolate devono avere sede in Veneto, essere finanziariamente ed economicamente sane, non in liquidazione e iscritte ai pubblici registri pertinenti (una ditta individuale può tuttavia presentare domanda anche se è in possesso del solo numero di partita IVA e iscriversi in CCIAA in un momento successivo, entro però la data di richiesta di erogazione delle agevolazioni).

Analogamente alle imprese giovanili possono essere agevolate tutte le PMI femminili, anche se di non recente costituzione e anche se derivanti da acquisizione e prosecuzione di attività preesistenti. Le modalità di domanda, le forme di agevolazione, e le spese finanziabili sono le stesse previste per l'imprenditoria giovanile, ampiamente descritte in 4.2.

4.4 - ALCUNE CRITICITA' CHE POTREBBERO LIMITARE

L'ACCESSO AI FONDI

Le due leggi che hanno istituito le agevolazioni per le imprese femminili e giovanili con le finalità e gli obiettivi sopra descritti prevedevano, in origine, un diverso meccanismo di allocazione dei finanziamenti. Le agevolazioni, infatti, consistevano in contributi a fondo perduto in misura pari al 50% della spesa rendicontata. Non trattandosi di prestiti agevolati, la procedura era più gravosa per le casse pubbliche e dunque erano più onerose le modalità di accesso. I progetti venivano messi a gara e classificati in base ad un punteggio. I finanziamenti venivano assegnati in base a questo punteggio e alle risorse disponibili. Dal 2007 si è deciso di passare dall'assegnazione "a bando" a un meccanismo "a sportello" ad accesso continuo.

In questo Rapporto si esaminano soltanto i fondi di rotazione e non le vecchie agevolazioni a bando. L'accesso continuo "a sportello" riduce significativamente i tempi e le difficoltà di ottenere il sussidio, ampliando le possibilità di finanziamento a una platea di imprese più vasta. Tuttavia vi sono anche delle criticità che, con un'operazione molto trasparente, è la Regione stessa a evidenziare attraverso un utile manuale redatto dall'Assessorato competente:

- **Necessità di garanzie e di liquidità.** Il finanziamento viene concesso comunque dal sistema creditizio e dunque su presentazione di garanzie: in un modo o nell'altro, per partire bisogna avere a disposizione dei soldi. Inoltre, l'accesso al

finanziamento avviene solo a seguito della presentazione di fatture quietanzate relative agli investimenti realizzati previsti dal progetto. Il problema della liquidità tipico della fase di *start up* non viene dunque risolto dalla Legge regionale. Per superare questa difficoltà, può essere utile ricorrere alle forme di garanzia consortile offerte dai Confidi.

- **Limiti di ammissibilità e limite dei 100.000 euro.** Il limite di ammissibilità delle spese di investimento (per esempio, l'acquisto di un immobile è escluso) ed il tetto dei 100.000 euro di investimento spesso possono essere superati facendo ricorso ad altri strumenti agevolativi o ad altri fondi di rotazione (sempre gestiti da Veneto Sviluppo) che spesso hanno limiti superiori e una gamma di investimenti ammessi più ampia. Non essendo ammesse al finanziamento le spese di gestione, per alcune tipologie di impresa — per esempio, le imprese commerciali, che hanno bisogno di investire somme considerevoli per la prima fornitura di merce (magazzino) — l'importo agevolato risulta essere molto inferiore rispetto all'investimento globale da effettuare. C'è da tenere presente, inoltre, che l'azienda deve anticipare l'IVA sugli acquisti, che si recupererà solo col tempo. Anche il tetto minimo di 20.000 euro può essere un limite per alcune imprese.
- **Rapporto con le banche.** La banca, se non conosce ancora bene il cliente, può faticare comunque a concedere il finanziamento e spesso anche a proporre lo strumento agevolativo.

4.5 - QUALCHE DATO RELATIVO ALL'UTILIZZO DELLE AGEVOLAZIONI PER L'IMPRENDITORIA FEMMINILE E GIOVANILE

In questo paragrafo vengono forniti dati relativi sia alla LR 1/2000 sia alla LR 57/1999. Per una descrizione dettagliata della base di dati utilizzata, si rimanda alla Parte III.

Fino al 2006 gli aiuti venivano erogati con il meccanismo “a bando” e di questi non si fornisce qui alcuna analisi. Dal 2006 al 2013 si sono avute complessivamente 2332 domande “a sportello” per le agevolazioni relative alla LR 1/2000 per un valore complessivo finanziato (incluso anche la quota elargita dalla banca) pari a circa 75 milioni di euro e 1014 domande per la LR 57/1999 a sostegno dell'imprenditoria giovanile per un totale di circa 31 milioni di euro.

Per una prima analisi, si sono prese in considerazione tutte le aziende che hanno fatto almeno una volta domanda per una delle due agevolazioni in oggetto. Per ciascuna di tali

imprese si sono poi cercate informazioni nella banca dati *MINT ITALY*¹¹ di Bureau Van Dijk, che censisce oltre 6 milioni di imprese attive in Italia coprendo virtualmente l'universo delle imprese in attività. Vista la esaustività della rilevazione di BvD si può ritenere che le imprese che hanno richiesto i finanziamenti in base alle due leggi in esame e non sono presenti nel *database* siano fallite o comunque cessate.

Si è pertanto costruita una *proxy* del “tasso di fallimenti” per le imprese richiedenti il sussidio attraverso il semplice calcolo di quante imprese si perdono al momento dell'incrocio dei dati del *database* di Veneto Sviluppo con quelli di *MINT ITALY*. Si tenga presente, a questo proposito, che i dati di Veneto Sviluppo sono aggiornati al mese di luglio 2014 e che le estrazioni da *MINT ITALY* sono state effettuate nel mese di dicembre 2014.

Per le imprese a partecipazione femminile che hanno fatto richiesta di finanziamento, il tasso di “non presenza” nel *database* è del 18,8% mentre per le giovanili è inferiore e si attesta all'11,3%.

Nella Tabella 4.1 si riportiamo alcune semplici statistiche descrittive. Poiché la profondità storica del *database MINT ITALY* è di soli tre anni e non per tutte le aziende erano reperibili informazioni all'anno della domanda, si è scelto di considerare i dati di bilancio al 2013 (i più aggiornati) per tutte le aziende.

Come si può vedere, le aziende che hanno chiesto il sussidio per la LR 1/2000 per l'imprenditoria femminile sono per lo più imprese individuali (62,5%), nate dopo il 2000 (solo l'11,7% è nato prima del nuovo millennio); *risulta quindi chiaro che nel 90% circa dei casi le agevolazioni di cui alla LR 1/2000 sono state utilizzate per far sorgere nuove aziende*. Le aziende agevolate hanno una dimensione modesta: l'84,6% dichiara un fatturato annuo non superiore ai 250.000 euro e l'83,7% non supera i 15 addetti.

La Tabella 4.1 riporta analoghe informazioni per le aziende richiedenti il sussidio per la LR 57/1999 per l'imprenditoria giovanile. Si tratta per lo più, anche in questo caso, di imprese individuali (50,6%), anche se è più consistente rispetto alle femminili il numero di SNC (20%) e SRL (19,1%). Il numero di imprese nate prima del 2000 è in questo caso ancora più esiguo (soltanto il 4,1%). Nuovamente, la netta maggioranza (77,1%) delle imprese che ha fatto domanda di agevolazione ai sensi della LR 57/1999 dichiara un fatturato non superiore ai 250.000 euro.¹² Tuttavia, in questo caso si riscontra che il 17,8% delle imprese dichiara un fatturato ragguardevole (oltre 500.000 euro). Per quanto riguarda il numero di dipendenti, il 98,1% non supera i 15 addetti.

¹¹*MINT ITALY* è una banca dati orientata alla consultazione a prevalente scopo di marketing. Tuttavia è l'unica che presenta una copertura informativa delle imprese italiane di quasi il 100%. La maggior parte dei dati finanziari presenti in questa base di dati sono frutto di stime.

¹² Si tenga presente, tuttavia, che per il 44,8% delle aziende che hanno chiesto aiuti finanziari ai sensi della LR 57/1999 non sono disponibili in *MINT ITALY* dati sul fatturato.

4.6 - VALUTAZIONE DELL'EFFICACIA DELLE

LEGGI REGIONALI n. 1/2000 e n. 57/1999

Riguardo alle leggi in oggetto non esistono dati e informazioni sufficienti per accertare se le imprese nate con l'ausilio dei finanziamenti regionali sarebbero nate comunque e, più in generale, se gli investimenti effettuati con gli incentivi sarebbero stati effettuati in ogni caso.¹³

Tabella 4.1- Provvedimenti a sostegno dell'imprenditoria femminile e giovanile. Caratteristiche delle aziende che hanno chiesto il finanziamento agevolato

	LR 1/2000 - PMI femminili		LR 57/1999 - PMI giovanili	
	Val. ass.	Val. %	Val. ass.	Val. %
Imprese che hanno chiesto i contributi nel 2007-2013 e sono presenti in MINT ITALY 2014	1688	81,2%	801	88,7%
Imprese non presenti in MINT ITALY	390	18,8%	102	11,3%
Totale	2.078	100,0%	903	100,0%
Forma giuridica				
Cooperativa sociale	1	0,1%	0	0,0%
Impresa familiare	1	0,1%	3	0,4%
Impresa individuale	1.055	62,5%	405	50,6%
S.A.S.	137	8,1%	65	8,1%
S.C.A.R.L.	1	0,1%	0	0,0%
S.N.C.	291	17,2%	160	20,0%
S.P.A.	1	0,1%	0	0,0%
S.R.L.	184	10,9%	153	19,1%
S.R.L. a unico socio	12	0,7%	14	1,7%
S.S.	1	0,1%	0	0,0%
Soc. coop. a r. l. per azioni	1	0,1%	0	0,0%
Totale	1.685	100,0%	800	100,0%
Forma giuridica non precisata	3		1	
Anno di costituzione				
1960-1969	3	0,2%	0	0,0%
1970-1979	17	1,0%	3	0,4%
1980-1989	71	4,2%	8	1,0%
1990-1999	107	6,3%	22	2,7%

¹³ La richiesta di agevolazioni regionali in base alle due leggi in esame è, nella grande maggioranza dei casi, connessa alla costituzione di una nuova impresa. Tuttavia, si hanno casi in cui la richiesta è finalizzata al rafforzamento dell'impresa tramite, per esempio, il rinnovo di impianti e attrezzature.

	LR 1/2000 - PMI femminili		LR 57/1999 - PMI giovanili	
	Val. ass.	Val. %	Val. ass.	Val. %
2000-2009	824	48,9%	304	38,0%
2010	284	16,8%	145	18,1%
2011	232	13,8%	161	20,1%
2012	70	4,2%	120	15,0%
2013	76	4,5%	37	4,6%
2014	2	0,1%	1	0,1%
Totale	1.686	100,0%	801	100,0%
Anno di costituzione non disponibile	2			
Provincia				
Belluno	113	6,7%	96	12,0%
Padova	314	18,6%	152	19,0%
Rovigo	90	5,3%	35	4,4%
Treviso	343	20,3%	151	18,9%
Venezia	219	13,0%	87	10,9%
Verona	229	13,6%	84	10,5%
Vicenza	374	22,2%	192	24,0%
Altre	6	0,4%	4	0,5%
Totale	1688	100,0%	801	100,0%
Fatturato (in mgl €)				
0-250	723	84,6%	341	77,1%
251-500	26	3,0%	22	5,0%
501-1000	56	6,5%	51	11,5%
>1001	50	5,8%	28	6,3%
Totale	855	100,0%	442	100,0%
Fatturato non disponibile	833		359	
Dipendenti				
1-15	1413	98,5%	632	98,1%
16-50	18	1,3%	12	1,9%
>50	3	0,2%	0	0,0%
Totale	1434	100,0%	644	100,0%
Numero dipendenti non disponibile	254		157	

Fonte: Database MINT ITALY, Bureau van Dijk.

Si è quindi effettuata una analisi tendente ad accertare se le imprese nate con gli aiuti regionali siano aziende solide in grado di resistere alla concorrenza. A questo scopo le imprese “trattate” (che hanno avuto i finanziamenti) sono state confrontate con imprese

analoghe per settore di attività, dimensione, ecc., che non hanno ricevuto gli incentivi regionali. Le statistiche riportate nella Tabella 4.2 e la Figura 4.1 mostrano che i tassi di sopravvivenza delle imprese agevolate sono elevati ¹⁴ e che il numero medio di dipendenti delle aziende trattate tende a crescere costantemente nei tre anni successivi al trattamento, sia per le imprese giovanili che per quelle femminili.¹⁵

Queste statistiche sembrano dimostrare il successo delle politiche regionali. Tuttavia, una analisi più approfondita (si veda la Parte VI) rivela che i tassi di sopravvivenza calcolati per le imprese ancora attive un anno dopo il trattamento non sono significativamente diversi da quelli delle aziende non trattate, e che 2 anni dopo il trattamento la convergenza dei tassi di sopravvivenza fra trattate non trattate è ancora più netta. Se ne deduce che l'incentivo pubblico ha un effetto iniziale positivo che tende a smorzarsi rapidamente nel tempo. Questo risultato è coerente con quanto emerge da altri analoghi studi ¹⁶, che hanno rilevato un "effetto droga" degli incentivi sulla costituzione di nuove imprese e/o sulle decisioni di investimento, negli anni immediatamente seguenti la concessione dell'incentivo.

Tabella 4.2 - Tassi di sopravvivenza a inizio anno delle imprese femminili e giovanili per anno di trattamento (t).

	Imprenditoria femminile			Imprenditoria giovanile		
	t=2007	t=2008	t=2009	t=2008	t=2009	t=2010
t	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
t+1	97,8	99,2	96,6	100,0	100,0	100,0
t+2	93,5	93,7	92,4	100,0	97,5	100,0
t+3	87,0	90,5	90,8	94,1	97,5	95,1
t+4	87,0	85,7	87,4	88,2	97,5	95,1
t+5	87,0	83,3	87,4	88,2	97,5	
t+6	80,4	82,5		88,2		
t+7	80,4					

Il triennio di trattamento per le giovanili è sfalsato di un anno rispetto alle femminili.

Peraltro, anche la crescita dell'occupazione nelle imprese sussidiate appare non dovuta all'erogazione dei finanziamenti regionali: le imprese *non* trattate presentano, infatti, una crescita dell'occupazione uguale o superiore rispetto alle imprese trattate. In particolare per

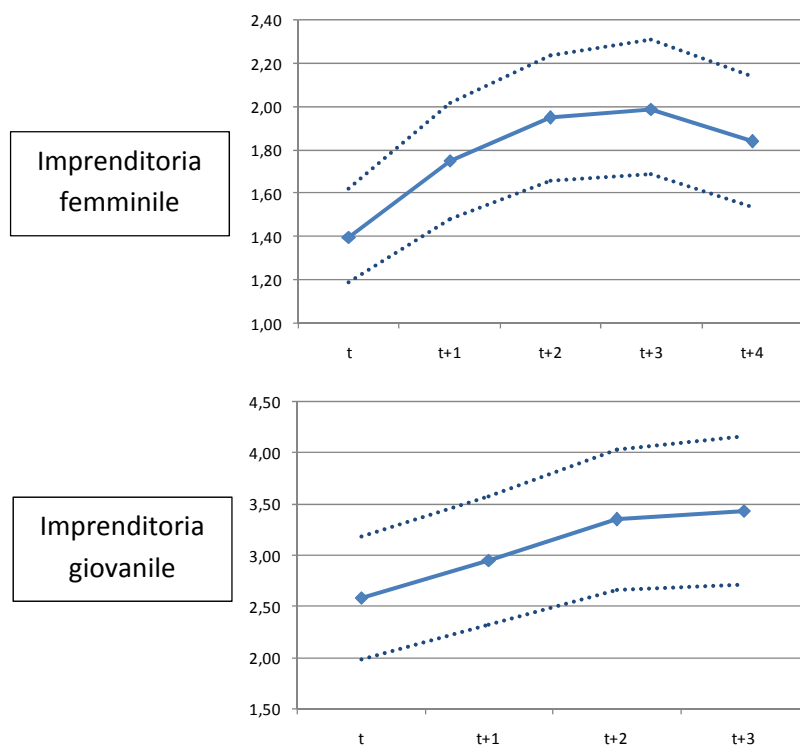
¹⁴ Inoltre, la Tabella 6.24 della Parte VI mostra che i tassi di sopravvivenza delle imprese trattate sono superiori a quelli delle imprese che non hanno ricevuto finanziamenti regionali.

¹⁵ Tuttavia, per le imprese femminili la dimensione occupazionale si riduce nel quarto anno post trattamento.

¹⁶ Per esempio, E. Battistin, A. Gavosto, E. Rettore, Why do subsidised firms survive longer? An evaluation of a program promoting youth entrepreneurship in Italy, in M. Lechner, F. Pfeiffer (eds.), *Econometric Evaluation of Labour Market Policies*, Springer, 2001; R.W. Fairlie, D. Karlan, J. Zinman, *Behind the GATE Experiment: Evidence and Rationales for Subsidized Entrepreneurship Training*, CESifo working paper n. 4960, sept. 2014.

le imprese femminili la dinamica dell'occupazione appare più favorevole per le aziende non trattate.¹⁷ La dinamica positiva dell'occupazione nelle imprese agevolate riflette quindi l'andamento macroeconomico piuttosto che una maggiore competitività delle imprese stesse.

Figura 4.1 -Dinamica dell'occupazione nelle imprese femminili e giovanili dall'anno di trattamento t



Bisogna aggiungere che non si sono potuti valutare gli effetti di lungo termine delle due leggi in esame, perché si tratta di provvedimenti troppo recenti, emanati nel 2009-2010. Si può fare, quindi, solo qualche speculazione sui probabili effetti, discriminando fra aziende femminili e giovanili.

Le prime operano soprattutto in settori tradizionali, che si possono considerare maturi: pubblici esercizi e alberghi (15,8%), commercio al minuto (17,2%), servizi personali (36,8%)¹⁸. In tali settori alla (eventuale) espansione delle aziende sussidiate corrisponderà molto probabilmente una contrazione del fatturato, dell'occupazione e dei margini di profitto delle aziende concorrenti, perché non è ragionevole ritenere che all'apertura di nuove imprese faccia seguito una maggiore richiesta dei servizi offerti, una espansione del

¹⁷ Va chiarito che le imprese femminili e giovanili sono state confrontate con aziende simili sotto vari profili, ma non con riguardo al sesso/età del titolare. Lo scopo dell'analisi è infatti quello di accertare la maggiore o minore competitività delle imprese agevolate e la loro capacità di resistere sul mercato una volta cessato l'effetto positivo dell'aiuto pubblico.

¹⁸ Le cifre riportate nel testo riguardano l'incidenza dei diversi settori di attività delle aziende trattate nel triennio 2008-2010 (valori medi del triennio).

mercato di quei servizi. L'impatto macroeconomico della misura in oggetto sarebbe perciò sostanzialmente nullo.

Per le imprese giovanili il giudizio è più sfumato. Esse investono di meno nel settore terziario e di più in settori industriali, dove è *possibile (ma non garantito)* che la concorrenza non sia a somma zero: se le nuove imprese giovanili hanno contenuto innovativo è possibile che alla loro affermazione di mercato non corrisponda una pari contrazione di altre aziende. Le imprese giovanili che hanno richiesto le agevolazioni si differenziano dalle imprese femminili, oltre che per i settori di attività prevalenti, anche per il fatto che sono mediamente più grandi e che hanno tassi di sopravvivenza superiori rispetto alle femminili.

Per una descrizione dettagliata delle modalità della valutazione e dei risultati conseguiti si veda la Parte VI

4.7 La LR 5/2001 – FONDO DI ROTAZIONE PER LE PMI

La LR n. 5/2001 prevede la concessione di *finanziamenti agevolati* e locazioni finanziarie agevolate per investimenti produttivi, e interventi per la riqualificazione e il consolidamento della struttura finanziaria delle imprese. Nel caso di prestiti agevolati, l'agevolazione consiste nella riduzione del tasso di interesse fino al 50% del tasso di mercato.

Come già detto nelle pagine precedenti, il *Fondo di rotazione* è lo strumento finanziario per mezzo del quale si realizza l'intervento. La Regione mette a disposizione le proprie risorse nel Fondo di rotazione da cui Veneto Sviluppo attinge per erogare un finanziamento a tasso zero per un importo che può arrivare al 50% della spesa ammessa; gli interessi maturano solo sulla rimanente parte del finanziamento concessa da una banca a tasso convenzionato. Poiché il Fondo di rotazione si autoalimenta attraverso il progressivo rimborso delle quote regionali, è sempre possibile finanziare nuovi investimenti.

Sono ammissibili all'intervento le piccole e medie imprese con sede in Veneto operanti nei settori secondario e terziario, comprese le imprese cooperative e quelle artigiane. Le spese finanziabili riguardano gli investimenti immobiliari e mobiliari, gli investimenti immateriali (spese per registrazione e acquisto di brevetti, per sviluppo e acquisto di software, per riconoscimento di marchi, ecc.) e le "spese tecniche" (spese per direzione lavori, studi, progettazioni, consulenze connesse con il progetto di investimento), nonché gli interventi per la ricapitalizzazione aziendale, il riequilibrio e il consolidamento finanziario delle imprese, incluse le "misure anticrisi". Tuttavia, in questa sede si ometterà la trattazione degli interventi di natura prettamente finanziaria, concentrando l'attenzione sul finanziamento degli investimenti. Per questo tipo di interventi gli importi erogabili variano da un minimo di 20 mila a un massimo di 1,5 milioni di euro.

Il complesso di interventi previsti dalla legge regionale è finalizzato al "rafforzamento del sistema produttivo veneto" (art. 23). L'intervento vuole essere in primo luogo destinato a quella categoria di imprese che, seppure economicamente sane ed efficienti, hanno difficoltà di accesso al mercato dei capitali. Detto altrimenti, si vorrebbero sostenere gli investimenti che in assenza della politica non sarebbero realizzati e ci si aspetta che ciò possa avere ripercussioni positive sulla nascita di nuove imprese e sulla competitività di quelle esistenti.

La valutazione deve quindi, in primo luogo, verificare l'effetto positivo della politica sull'attività di investimento delle imprese. Si cercherà pertanto, nelle pagine seguenti, di accertare se il programma di incentivazione abbia effettivamente promosso la realizzazione di investimenti aggiuntivi, che in assenza delle agevolazioni regionali non sarebbero stati effettuati. Ma l'analisi si spingerà oltre per verificare se, indipendentemente dal raggiungimento dell'obiettivo dichiarato della legge, l'incentivo abbia generato effetti positivi sul bilancio e sulla *performance* delle aziende trattate e, più in generale, sull'economia della regione.

Tuttavia, la valutazione dell'efficacia degli interventi effettuati nell'ambito della LR 5/2001 presenta notevoli difficoltà, a causa sia dell'ampiezza e della varietà degli interventi finanziabili, sia delle modalità di gestione delle domande e di erogazione dei fondi. Si è visto che l'aiuto può essere indirizzato al sostegno di investimenti materiali, immateriali, spese tecniche, ma può anche assumere la forma di sostegno finanziario di imprese in temporanee difficoltà a causa di carenza di liquidità o di condizioni di mercato avverse collegate allo sfavorevole andamento dell'economia. Questa eterogeneità degli interventi impone che si faccia una scelta riguardo agli obiettivi rispetto ai quali si vuole misurare l'impatto della legge. Nella valutazione, di cui si darà conto nella Parte VI del Rapporto, si è deciso di considerare solo i progetti di investimento materiale e immateriale e le spese tecniche, trascurando gli interventi di consolidamento finanziario.

Altri problemi di valutazione dalla LR 5/2001 sono legati alle disposizioni del regolamento del fondo che:

- ammette al finanziamento nell'ambito del *regime de minimis* anche gli investimenti parzialmente già realizzati nei sei mesi precedenti alla data di compilazione della domanda¹⁹;
- stabilisce che il finanziamento debba essere erogato a consuntivo, dietro presentazione delle fatture quietanzate.

Per quanto riguarda il primo punto, è evidente che l'agevolazione può incidere soltanto sulla realizzazione di progetti non ancora avviati al momento della concessione del beneficio. Quindi, nell'analisi statistica si dovrebbero escludere quei progetti che sono già stati realizzati almeno in parte al momento della ricezione della comunicazione di accoglimento della domanda di finanziamento da parte di Veneto Sviluppo. Ma questo complicherebbe enormemente l'analisi perché richiederebbe la conoscenza esatta del *timing* di ciascun progetto: informazione di fatto non disponibile. Va aggiunto, però, che negli anni considerati per l'analisi controfattuale le agevolazioni della LR 5/2001 sono state erogate *in regime de minimis* solo nel 35% dei casi (cfr. Tabella 3.5 della Parte III).

Il fatto che il finanziamento sia erogato a posteriori genera ulteriori difficoltà di valutazione, perché: a) se si vuole verificare l'effetto della agevolazione sul livello dell'investimento delle aziende trattate (ovvero, delle aziende finanziate) il momento rilevante per l'analisi è quello in cui l'azienda viene a conoscenza della concessione del beneficio da parte di Veneto Sviluppo; b) se si vuole invece appurare l'esistenza di altri possibili effetti prodotti dal finanziamento pubblico — come l'impatto della politica sulla situazione finanziaria dell'azienda, sulla redditività della stessa, ecc. — si dovrebbe concentrare l'attenzione sul momento in cui il finanziamento è effettivamente erogato e sugli anni successivi.

I tempi di gestione della pratica (dalla domanda alla erogazione del finanziamento) *per i soli progetti di investimento*,²⁰ sono riportati nella Tabella 4.3. Come si può vedere, dalla domanda

¹⁹ Questa possibilità non è ammessa per le agevolazioni che rientrano nel regime “di esenzione”.

²⁰ Ignorando quindi, le misure di consolidamento finanziario.

Tabella 4.3 Tempi delle “pratiche” relative al Fondo di rotazione per le PMI (solo progetti di investimento) per anno di erogazione dei fondi (*)

Distribuzione delle aziende con erogazione in t=2008 per data					
	2005	2006	2007	2008	2009
	t-3	t-2	t-1	t	t+1
Data domanda	2	71	112	21	
Data esito istruttore		14	148	44	
Data invio lettera esito		12	145	49	
Data organo deliberante		5	90	110	1
Data ricezione piano				206	
Data valuta bonifico				206	
Data erogazione				206	
<i>Totale trattati=206</i>					

Distribuzione delle aziende con erogazione in t=2009 per data					
	2006	2007	2008	2009	2010
	t-3	t-2	t-1	t	t+1
Data domanda	2	6	28	14	
Data esito istruttore		2	23	25	
Data invio lettera esito		2	21	27	
Data organo deliberante		1	12	37	
Data ricezione piano				50	
Data valuta bonifico				50	
Data erogazione				50	
<i>Totale trattati=50</i>					

Distribuzione delle aziende con erogazione in t=2010 per data					
	2007	2008	2009	2010	2011
	t-3	t-2	t-1	t	t+1
Data domanda		3	23	28	
Data esito istruttore		2	19	33	
Data invio lettera esito		2	18	34	
Data organo deliberante		2	18	34	
Data ricezione piano				53	1
Data valuta bonifico			1	53	
Data erogazione				54	
<i>Totale trattati= 54</i>					

(*) I dati si riferiscono alle aziende considerate nella valutazione.

alla erogazione del finanziamento passano generalmente uno–due anni, ma i tempi si accorciano notevolmente per le pratiche più recenti: oltre il 50% delle aziende che hanno presentato domanda nel 2010 ha ottenuto il finanziamento nello stesso anno. L'accelerazione del processo è evidentemente da attribuire alla riduzione delle domande di finanziamento negli ultimi anni (quindi ai minori carichi di lavoro per Veneto Sviluppo). L'accelerazione dei tempi di erogazione del finanziamento dovrebbe comportare una maggiore efficacia della politica nel 2010 (ultimo anno considerato), perché significa che le aziende trattate hanno dovuto ricorrere in minore misura al pre-finanziamento dell'investimento (a tassi di mercato).

Una ulteriore complicazione dell'analisi è legata alla molteplicità degli aiuti finanziari di cui può godere la stessa impresa restando nei limiti di ammissibilità dettati dall'Unione europea. Una puntigliosa verifica effettuata su tutte le aziende che hanno ottenuto almeno un finanziamento negli anni 2008, 2009 e 2010 sul Fondo di rotazione della LR 5/2001 ha fornito risultati sorprendenti²¹. Delle aziende che hanno ottenuto almeno un finanziamento agevolato per mezzo della LR 5/2001 negli anni 2008, 2009 e 2010 (nell'ordine, 362, 117 e 116 aziende), la quota di destinatarie di altre politiche di incentivazione (regionali, statali o comunitarie) nel periodo oggetto di valutazione, o di beneficiarie della stessa politica regionale in anni diversi, è molto alta: rispettivamente il 32%, 44% e 47% (cfr. Tabella 6.1 della Parte VI). Inoltre, le aziende così come possono avere ottenuto il finanziamento ex LR 5/2001 in due anni consecutivi, possono averlo ottenuto più volte nel corso del medesimo anno. Ad esempio, alle 362 aziende trattate nel 2008 corrisponde un totale di 432 finanziamenti, perché una percentuale del 12% è stata finanziata più volte nell'anno in questione.

BOX 2 – Caratteristiche delle operazioni finanziate dalla LR 5/2001 con Fondo di rotazione

Forme tecniche	Finanziamenti agevolati Locazioni finanziarie agevolate (*)		
Copertura max.	10% dell'investimento ammesso		
Importi (**)	Iniziative finalizzate alla realizzazione di investimenti	Min € 20.000 Max € 1.500.000	
	Interventi di supporto finanziario	Min € 20.000 Max € 350.000	
Durata (compreso il preammortamento)	Iniziative finalizzate alla realizzazione di investimenti	Operazioni immobiliari (°)	36-120 mesi
		Operazioni miste (°°)	36 – 84 mesi
		Operazioni dotazionali (°°°)	36-60 mesi
	Interventi di supporto finanziario	Tutte le operazioni	36-60 mesi
Preammortamento	Iniziative finalizzate alla realizzazione di investimenti	Operazioni immobiliari	Max 24 mesi
		Operazioni miste e dotazionali	Max 12 mesi
	Iniziative di supporto finanziario	Tutte le operazioni	Max 12 mesi

(*) attivabili solo per determinate iniziative; (**) L'importo max vale anche come limite di più operazioni agevolate riferite alla medesima impresa e contemporaneamente in ammortamento; (°) Investimenti immobiliari e spese tecniche; (°°) Investimenti immobiliari, spese tecniche e altri investimenti; (°°°) Investimenti mobiliari, in immobilizzazioni immateriali e spese tecniche. **Fonte:** Veneto Sviluppo spa.

²¹ Si sono considerate le agevolazioni regionali, quelle statali risultanti da un database del MISE e quelle comunitarie erogate attraverso il bilancio regionale.

BOX 3 – Quote di intervento del Fondo di rotazione, LR 5/2001

	Iniziative finalizzate alla realizzazione di investimenti		Interventi di supporto finanziario	Tasso applicato
	Operazioni immobiliari	Operazioni miste e dotazionali	Tutte le operazioni	
Quota Fondo	40%	50%	50%	ZERO
Quota Banca /Soc. leasing	60%	50%	50%	TASSO BANCA (non superiore al tasso convenzionato)

Fonte: Veneto Sviluppo spa

Va infine sottolineato che l'intensità dell'aiuto dipende dalla natura dell'intervento e può differire parecchio riguardo alla durata del prestito e alla quota della spesa ammissibile posta a carico del Fondo, con interesse zero. Il Box 1 (nella Parte III) e i Box 2 e 3 di questo capitolo illustrano le condizioni attualmente in vigore, in parte diverse da quelle vigenti prima della DGR n. 2216 del 3 dicembre 2013. La diversa intensità dell'aiuto potrebbe avere avuto un impatto diverso sul livello delle diverse categorie di spese finanziate.

Nella valutazione si sono però dovute fare delle semplificazioni. Si sono considerate solo le aziende che in un anno del triennio 2008-2010 hanno ottenuto un finanziamento di almeno 100.000 euro per investimenti produttivi (investimenti materiali, immateriali e spese tecniche). Si è seguito tale approccio: *a)* per escludere dall'analisi gli interventi minimi, che difficilmente possono avere avuto un impatto sullo sviluppo e la redditività delle imprese e *b)* le aziende più piccole per le quali è più difficile rintracciare nel *database* AIDA i dati di bilancio necessari per l'analisi statistica. Sono state escluse, inoltre, le aziende che hanno ricevuto altre agevolazioni da parte della Regione e/o dello Stato.

Da AIDA sono poi stati estratti tre gruppi di confronto – uno per ciascun anno di trattamento – costituiti da aziende il più possibile simili alle “trattate”. La similitudine delle aziende dei gruppi di controllo rispetto alle trattate negli anni 2008, 2009 e 2010 è stata verificata con riferimento ad un ampio numero di variabili di cui si dà conto nella Parte VI di questo rapporto. Naturalmente, sono state escluse dai gruppi di controllo le aziende che hanno ottenuto forme di agevolazione per gli investimenti.

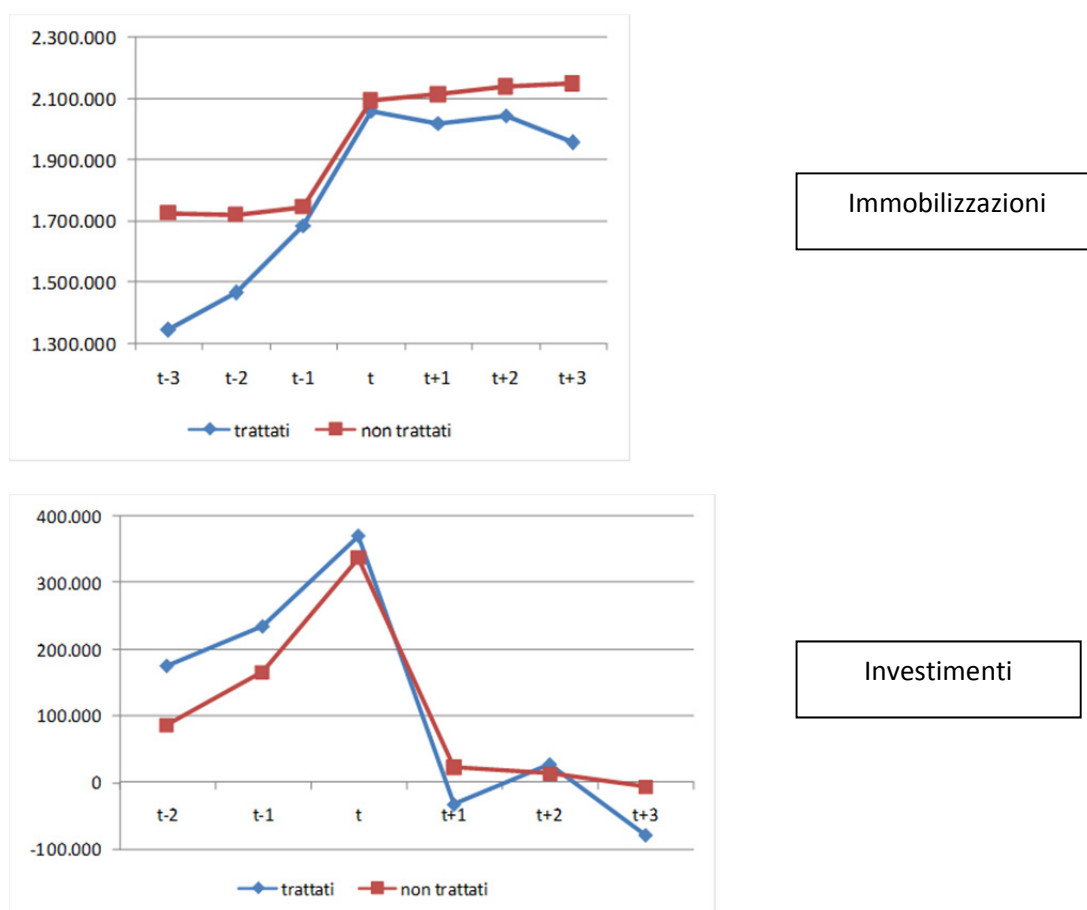
Gli effetti della politica sono stati valutati con la metodologia *difference in differences* su un arco di tempo $t-2 - t+3$, dove t è l'anno di trattamento (ovvero l'anno di erogazione del finanziamento da parte di Veneto Sviluppo). Poiché le aziende ricevono comunicazione dell'esito positivo o negativo della pratica di finanziamento 12-18 mesi prima dell'erogazione, l'impatto dell'incentivo sul livello dell'investimento è stato stimato per l'anno $t-1$. Per gli anni $t+1 - t+3$ si sono invece stimati gli effetti su altre variabili di rilievo, quali la struttura del debito, la redditività (ROE), il fatturato, ecc. (vedi Tabella 6.4 della Parte VI).

Le stime non mostrano alcun effetto sul livello degli investimenti: in altri termini, gli investimenti sarebbero stati effettuati anche qualora l'aiuto pubblico non fosse stato erogato. Sembra parimenti assente qualunque effetto positivo sul fatturato e sulle spese per il personale. L'intervento pubblico ha invece avuto, come ovvio,

un impatto positivo sulla struttura del debito, con una riduzione dell'incidenza dei debiti a breve sull'indebitamento complessivo immediatamente dopo l'erogazione del finanziamento agevolato, e un effetto positivo meno scontato sulla redditività dell'azienda, misurata dal ROA, due/tre anni dopo l'erogazione del finanziamento.

La Fig. 4.2 mostra l'andamento simile degli investimenti delle aziende trattate e di quelle non trattate, a parte una accelerazione della spesa in conto capitale delle aziende agevolate negli anni precedenti all'anno t (che sono quelli in cui l'investimento incentivato viene realizzato, visto che t è l'anno dell'erogazione del finanziamento pubblico *a consuntivo*) e una contrazione negli anni immediatamente successivi all'erogazione. Si conferma, dunque, quanto emerso da altri studi in materia; ovvero, la tendenza delle imprese ad anticipare gli investimenti per godere dell'agevolazione.

Figura 4.2 –LR 5/2001. Valore delle immobilizzazioni e degli investimenti delle aziende trattate e delle non trattate (gruppo di controllo), per anno (*) (**)



(*) t = anno di erogazione dei fondi.

(**) I "non trattati" sono le aziende del gruppo di controllo selezionato con propensity score e matching separatamente per anno.

Questi deludenti risultati si debbono probabilmente imputare alla autoselezione e alla selezione²² delle aziende trattate. Il confronto con le aziende del gruppo di controllo mostra infatti che le trattate sono mediamente più grandi e mature delle non trattate, assumono con maggior frequenza la forma giuridica di spa, e, soprattutto, sono più profittevoli ed economicamente più solide delle altre. La LR 5/2001 mancherebbe, dunque, l'obiettivo di sostenere le aziende "marginali", che pur economicamente sane non sono in grado di ottenere credito (o di ottenerlo a condizioni ragionevoli) dal sistema bancario.

Per una descrizione dettagliata delle modalità della valutazione e dei risultati conseguiti si veda la Parte VI

²² Selezione in base ai criteri dettati dal regolamento del Fondo.

Parte V

LE MISURE A SOSTEGNO DELLA RICERCA E DELL'INNOVAZIONE

5.1 - LA L.R. 9/2007

La ricerca e sviluppo, considerata da economisti e *policymaker* un importante fattore di sviluppo, è incentivata da vari provvedimenti nazionali, comunitari e regionali. Per quanto riguarda il Veneto si possono individuare tre canali di finanziamento:

1. Regionali:
 - a. LR 5/2006, distretti e aggregazioni;
 - b. LR 9/2007, ricerca e innovazione;
 - c. Fondo unico;
 - d. POR – FESR;
 - e. FSE;
2. Nazionali (tra cui il programma “Industria 2015”);
3. Comunitari (tra cui il VII programma quadro).

*Tuttavia nel quadro veneto le politiche di sostegno alla ricerca e all'innovazione (per quantità di fondi stanziati ed erogati) riguardano per lo più la **LR 9/2007** e per questo nelle pagine seguenti si analizza questo provvedimento, che ha tra le proprie finalità:*

- favorire l'interazione fra i saperi ed il loro utilizzo per lo sviluppo economico e sociale ed il miglioramento della qualità della vita;
- promuovere la tutela, la valorizzazione, lo sviluppo e la diffusione della ricerca di base ed applicata al sistema produttivo, mettendo in rete le università degli studi del Veneto, le istituzioni di ricerca e le imprese venete;
- incentivare la registrazione di brevetti e il trasferimento alle imprese dei risultati della ricerca universitaria.

La legge prevede la possibilità di finanziare una vasta gamma di attività:

1. ricerca industriale (ricerca pianificata, indagini critiche da utilizzare per mettere a punto nuovi prodotti, processi o servizi, o per migliorare quelli esistenti);
2. sviluppo sperimentale (acquisizione, combinazione, strutturazione e utilizzo delle conoscenze e capacità esistenti di natura scientifica, tecnologica, commerciale, elaborazione di progetti, disegni e piani);

3. ricerca cooperativa (attività di più imprese aventi in comune problemi o bisogni specifici, che affidano le attività di ricerca ad un esecutore esterno, conservando la proprietà dei risultati ottenuti);
4. ricerca collettiva (attività di ricerca scientifica e tecnologica svolta da un esecutore di ricerca per conto di camere di commercio, associazioni industriali o raggruppamenti di imprese);
5. innovazione di processo (applicazione di un metodo di produzione o di distribuzione nuovo o sensibilmente migliorato);
6. innovazione organizzativa (applicazione di un nuovo metodo organizzativo nelle pratiche commerciali dell'impresa, nell'organizzazione del luogo di lavoro o nelle relazioni esterne dell'impresa);
7. trasferimento tecnologico (attività di trasferimento delle innovazioni tecnologiche tra il sistema della ricerca e il sistema produttivo, al fine di favorire la diffusione e la circolazione delle informazioni, delle conoscenze e delle competenze);
8. processi di innovazione (progetti nei settori della ricerca applicata, dello sviluppo sperimentale, dell'innovazione di processo e organizzativa e del trasferimento tecnologico);
9. filieri dell'innovazione (aggregazioni di soggetti pubblici e privati, imprese industriali e di servizi, Università, centri di ricerca, istituti bancari e finanziari, consorzi, società consortili, fondazioni o associazioni temporanee di impresa o di scopo);
10. iniziative tecnologiche congiunte (azioni di ricerca a lungo termine, concernenti uno o più aspetti scientifici, che presuppongono l'istituzione di *partnership* pubblico/privato);
11. poli di innovazione (raggruppamenti di imprese indipendenti, *start up* innovatrici, piccole, medie e grandi imprese, organismi di ricerca destinati a stimolare l'attività innovativa incoraggiando l'interazione intensiva, l'uso in comune di installazioni e lo scambio di conoscenze ed esperienze).

La DGR 4222/2008 che ha disciplinato il **primo bando di gara** relativamente alla LR 9/2007 individuava le seguenti linee di intervento o “azioni”:

- I. progetti di ricerca industriale “*in house*”, ricerca pianificata o indagini critiche miranti ad acquisire nuove conoscenze da utilizzare per mettere a punto nuovi prodotti, processi o servizi, o permettere un notevole miglioramento dei prodotti, processi o servizi esistenti;
- II. progetti di ricerca industriale in affidamento esterno: ricerca pianificata o indagini critiche miranti ad acquisire nuove conoscenze, da utilizzare per

- mettere a punto nuovi prodotti, processi o servizi, o permettere un notevole miglioramento dei prodotti, processi o servizi esistenti;
- III. progetti di sviluppo sperimentale “*in house*”: acquisizione, combinazione, strutturazione e utilizzo delle conoscenze e capacità esistenti di natura scientifica, tecnologica, commerciale e altro, allo scopo di produrre piani, progetti o disegni per prodotti, processi o servizi nuovi, modificati o migliorati;
 - IV. progetti di sviluppo sperimentale in affidamento esterno: acquisizione, combinazione, strutturazione e utilizzo delle conoscenze e capacità esistenti di natura scientifica, tecnologica, commerciale e altro, allo scopo di produrre piani, progetti o disegni per prodotti, processi o servizi nuovi, modificati o migliorati;
 - V. «formazione specifica» di ricercatori e tecnici per la trasmissione di insegnamenti direttamente e prevalentemente applicabili alla posizione, attuale o futura, del dipendente presso l'impresa tale da conferire qualifiche non trasferibili, o limitatamente trasferibili, ad altre imprese o settori di occupazione;
 - VI. trasferimento tecnologico mediante acquisizione di nuove conoscenze (*voucher tecnologici*);
 - VII. studi di fattibilità tecnica preliminari ad attività di ricerca industriale o di sviluppo sperimentale;
 - VIII. studi di fattibilità per la definizione di piani di innovazione strategica;
 - IX. attività connesse alla concessione e al riconoscimento di brevetti e di altri diritti di proprietà industriale;
 - X. sostegno allo *start up* d'impresa o allo *spin off* accademico operanti in settori o mediante processi o per la produzione di prodotti e servizi ad alto contenuto di conoscenza.

Le imprese richiedenti potevano presentare la domanda di finanziamento per un solo progetto, dovevano avere almeno un'unità operativa ubicata in Veneto ed esercitare un'attività rientrante esclusivamente nei settori del manifatturiero, della fornitura di acqua, energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata, della gestione di reti fognarie, dei rifiuti, delle costruzioni, del trasporto e magazzinaggio, dei servizi di informazione e comunicazione e di varie attività professionali, scientifiche e tecniche.

I progetti non potevano essere iniziati prima della presentazione della domanda e dovevano essere completati entro 26 mesi dall'ammissione al contributo.

Il costo agevolabile (esclusa IVA e oneri finanziari) dei progetti relativi alle azioni VI, VII, VIII e IX, era compreso tra 5.000 e 50.000 euro; per i progetti relativi all'azione numero X tra 10.000 e 100.000 euro; in tutti gli altri casi, tra 300.000 euro e 1 milione. Il limite massimo di costo agevolabile era elevabile a 1,5 milioni nel caso di progetti presentati da raggruppamenti temporanei d'impresa (RTI).

L'iter di presentazione della domanda (e le modalità di accesso al finanziamento) si differenziavano in base alla tipologia di progetto e davano origine a un procedimento a una

sola fase di selezione per i progetti più semplici e a un procedimento “aggravato” in due fasi per i progetti più complessi e finanziariamente più onerosi.

Per i finanziamenti riguardanti i *progetti più semplici*, l’iter di selezione prevedeva la presentazione delle domande, l’istruttoria e l’assegnazione dei finanziamenti. Si trattava di un procedimento abbastanza semplice che assumeva la denominazione di *assegnazione a fase unica o a una fase*, schematizzato nella figura 5.1.

FIG 5.1: LR 9/2007, bando 2008. Iter di selezione per “progetti semplici”



Ottenere il finanziamento per i *progetti più complessi* ed economicamente più onerosi, richiedeva invece la partecipazione a una procedura di selezione più strutturata.

Innanzitutto, vi era la necessità di presentare una pre-domanda (“*pre proposal*”) entro 30 giorni dalla pubblicazione del bando nella quale ciascun richiedente era tenuto a compilare una sezione di *auto-valutazione*, assegnando e sommando i punteggi, *per un totale massimo di 6 punti*, ottenuti sulla base di opportuni parametri.

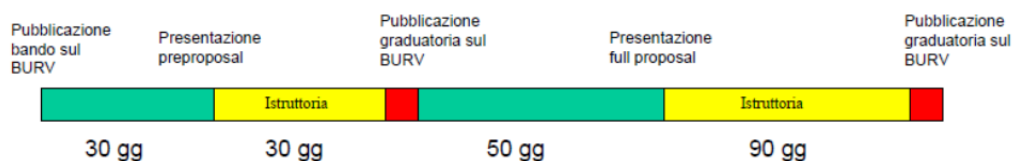
La prima fase di valutazione (“*pre-proposal*”) di questi progetti consisteva in una scrematura da parte di una commissione di esperti delle pre-domande pervenute: l’istruttoria durava circa 30 giorni. I progetti con domanda non valida o mancanza dei requisiti venivano esclusi già durante questa fase (“progetti non ammessi in prima fase”); per i progetti ammessi, venivano assegnati i punteggi *pre-proposal* definitivi da 0 a 6.

I progetti con punteggio *pre-proposal* basso (“progetti non finanziati”) sono stati esclusi dopo avere ammesso gli altri progetti con punteggio superiore fino a esaurimento del budget previsto dal bando (graduatoria per scorrimento).

Dopo la pubblicazione della graduatoria delle aziende ammesse alla seconda fase sul BURV, queste avevano 50 giorni di tempo per affinare le richieste e presentare la domanda finale dettagliata (“*full-proposal*”).

La Figura 5.2 riporta schematicamente le varie fasi della procedura e la loro tempistica.

FIG 5.2: LR 9/2007, bando 2008. Iter di selezione per “progetti complessi”



Nella seconda fase di valutazione (valutazione “*full-proposal*”) veniva assegnato ai progetti un punteggio finale da 0 a 12 accertando la pertinenza e congruità dei seguenti parametri di costo:

1. qualità e idoneità delle strutture di ricerca previste dal soggetto proponente;
2. potenzialità dei risultati conseguiti in termini di prospettive di attivazione di nuova imprenditorialità;
3. grado di innovatività del progetto;
4. grado di prevenzione e sostenibilità ambientale e analisi del ciclo di vita del prodotto;
5. misurabilità degli indicatori di risultato e degli indicatori di impatto economico previsti;
6. chiarezza espositiva e completezza del progetto.

Sono stati quindi esclusi i progetti con punteggio finale inferiore a 6 o inammissibili per altri motivi. Infine si passava alla redazione della graduatoria finale in base al punteggio totale (*pre-proposal* + finale) per un massimo di 18 punti.

Complessivamente l'iter di assegnazione aveva una durata non inferiore a 200 giorni.

Le graduatorie finali erano “a scorrimento”; pertanto i progetti sono stati finanziati fino all'esaurimento delle risorse disponibili. Ai fini dell'attribuzione della riserva di fondi si formavano due gruppi di domande, che originavano due graduatorie distinte: un primo gruppo, riservato ai progetti che prevedono azioni ad accesso singolo, cioè le azioni definite ai numeri VI, VII, VIII e X a cui si attribuiva la riserva del 15%, e un secondo gruppo, per tutti gli altri progetti, che prevedono tutte le altre azioni, singole o abbinate tra loro.

5.2 – QUALCHE DATO SUI PROGETTI A FASE UNICA

I dati sono stati forniti dalla Giunta Regionale del Veneto, Sezione Innovazione, sia per i progetti a fase unica sia per quelli a due fasi. Per entrambe le tipologie si conoscono sia le istanze ammesse (finanziate e non), sia i progetti ritenuti non ammissibili. In totale si dispone di 1050 record, risultato di cinque diverse deliberazioni di ammissione ed esclusione.

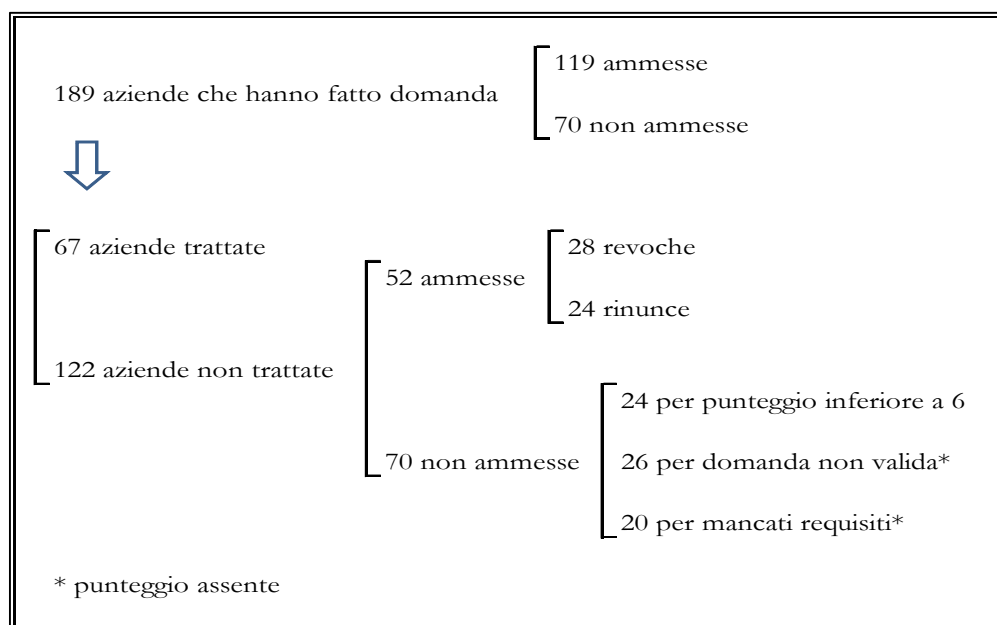
Per **i progetti a fase unica** si contano 189 domande di finanziamento per un totale di circa 8 milioni di euro richiesti; di queste domande 70 sono state respinte e 119 ammesse, ma

solo 67 hanno ricevuto il contributo per un importo complessivamente erogato pari a 1,4 milioni di euro.

Delle 52 domande ammesse ma non finanziate, 24 sono state oggetto di rinuncia e 28 di revoca per mancato rispetto dei termini di rendicontazione. Per quanto riguarda invece le istanze non ammesse al finanziamento, la maggior parte (37%) sono state escluse a priori per invalidità della domanda (documentazione assente, omessa sottoscrizione, ecc.) o per mancati requisiti, riconducibili generalmente al settore di attività economica non ammissibile ai sensi del bando (29% dei casi).

Solo una domanda su tre fra quelle escluse è stata respinta per punteggio insufficiente e nel complesso solamente il 17% di tutti i progetti valutati ha ottenuto un punteggio inferiore a 6. Il 60% delle aziende trattate ha ottenuto un punteggio fra 7 e 10 e il 33% un punteggio superiore²³. *Dunque il punteggio ha avuto un ruolo nella procedura di selezione dei progetti all'intervento, ma la capacità discriminatoria del punteggio stesso non sembra molto alta alla luce di altre evidenze empiriche: da un lato non sono molto numerose le imprese escluse per via del punteggio insufficiente (24 aziende contro 52 aziende escluse per revoca o rinuncia); dall'altro, per le aziende ammesse all'intervento i valori medi dei punteggi sostanzialmente si equivalgono (cfr. tabella 5.3), indipendentemente dall'esito finale della procedura (finanziamento, revoca, rinuncia). Parrebbe, in particolare, che l'esclusione delle caratteristiche dell'azienda dal computo del punteggio comporti una forte incidenza di rinunce e revocche.*

FIG 5.3: LR 9/2007. Distribuzione delle istanze a fase unica per esito della procedura di selezione



²³ Solo il 7% ha ottenuto il punteggio minimo fra 6 e 7.

TAB 5.1: LR 9/2007 – Fase unica. Distribuzione delle aziende non trattate ammesse e non ammesse all'intervento con indicazione del motivo d'esclusione

Motivo di esclusione all'intervento	Ammesse		Non ammesse	
REVOCA per mancato rispetto dei termini di rendicontazione	28	53,8%		
RINUNCIA	24	46,2%		
Punteggio inferiore a 6			24	34,3%
Domanda non valida			26	37,1%
Documentazione assente			14	20,0%
Mancata sottoscrizione			7	10,0%
Azienda presente in più di una istanza			2	2,9%
Altro			3	4,3%
Mancati requisiti			20	28,6%
Codice di attività non ammissibile			12	17,1%
Contenuti del progetto non pertinenti			6	8,6%
Progetto con spesa inferiore alla soglia			1	1,4%
L'azienda non è una PMI			1	1,4%
Totale	52	100%	70	100%

TAB 5.2: LR 9/2007 – Fase unica. Distribuzione delle aziende per punteggio ottenuto

	Non ammesse	Ammesse e non trattate			Trattate
		Revoca	Rinuncia	Totale	
Non disponibile	46*				
[3 - 4)	3				
[4 - 5)	8				
[5 - 6)	9				
[6 - 7)	4	6	2	8	5
[7 - 8)		5	5	10	17
[8 - 9)		4	1	5	10
[9 - 10)		7	8	15	13
[10 - 11)		3	5	8	7
[11 - 12)		2	2	4	8
[12 - 13]		1	1	2	7
Totale	70	28	24	52	67

* Non ammessi per domanda non valida (26) o mancati requisiti (20)

TAB 5.3: LR 9/2007 – Fase unica. Punteggio medio per esito della procedura di selezione

Tutti i progetti valutati	8,2
1) Progetti non ammessi	4,8
2) Progetti ammessi	8,9
2.1) Prog. finanziati	9,0
2.2) Prog. ammessi e non finanziati	8,8
2.2.1) Revoche	8,5
2.2.2) Rinunce	9,0

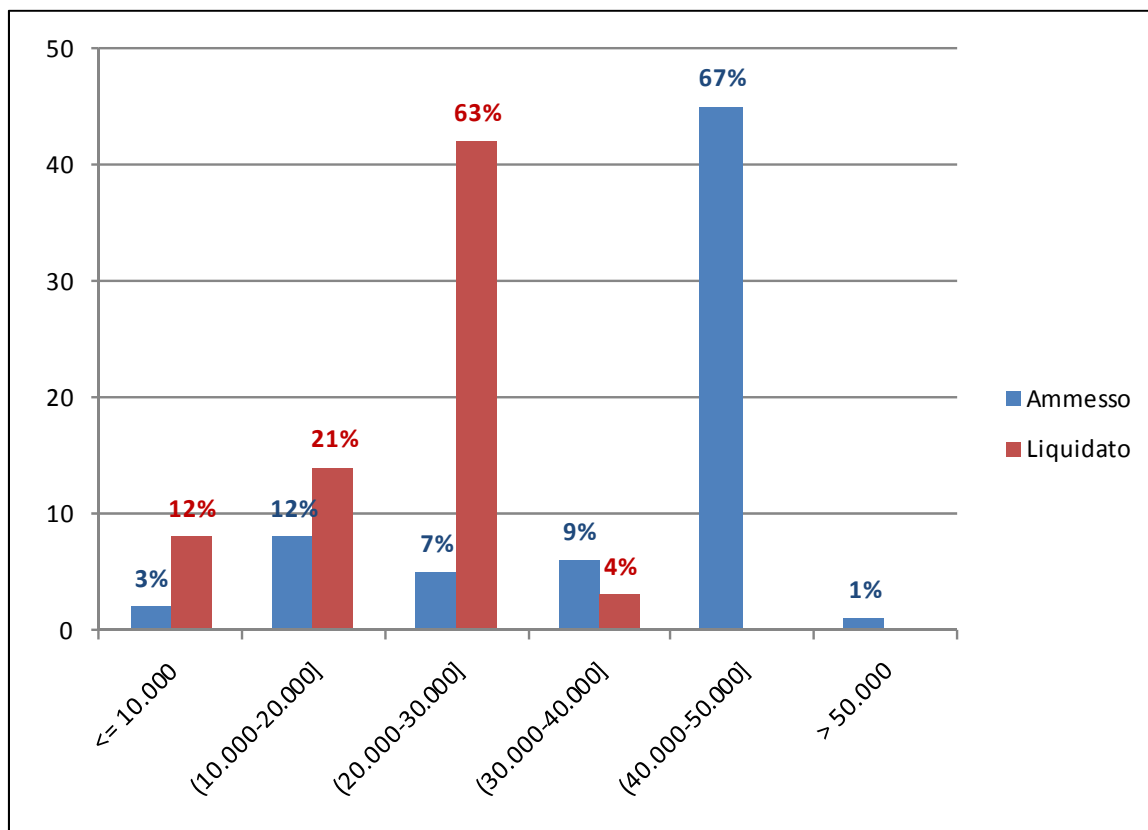
Per quanto riguarda il *valore dell'investimento*, mediamente le aziende hanno richiesto 43 mila euro per la realizzazione del progetto, con un minimo di 5 mila e un massimo di 280 mila euro. Il valore del progetto ammesso per le aziende con esito positivo nella fase di selezione è sostanzialmente in linea con l'importo richiesto. Tuttavia il valore del contributo effettivamente erogato si dimezza rispetto alla domanda; alle 67 aziende trattate sono stati concessi in media circa 20 mila euro, da un minimo di 2.600 a un massimo di 33 mila euro.

I contenuti del progetto riguardano le linee di intervento più semplici, accessibili solo singolarmente dalle aziende partecipanti al bando (azioni VI, VII, VIII e X; cfr. pag. 64).

TAB 5.4: LR 9/2007 – Fase unica. Statistiche descrittive per il valore del progetto

	Media	Minimo	1° quartile	Mediana	3° quartile	Massimo
<i>Importo del progetto presentato</i>						
Non ammessi	46.540	7.800	29.300	48.100	50.000	280.000
Ammessi e non trattati	40.075	7.000	28.628	46.438	49.938	83.200
Trattati	41.400	5.200	36.800	48.500	50.000	61.200
<i>Totale</i>	<i>42.939</i>	<i>5.200</i>	<i>30.000</i>	<i>48.000</i>	<i>50.000</i>	<i>280.000</i>
<i>Importo del progetto ammesso</i>						
Ammessi e non trattati	39.921	7.000	28.628	46.188	49.888	83.200
Trattati	41.400	5.200	36.800	48.500	50.000	61.200
<i>Totale</i>	<i>40.754</i>	<i>5.200</i>	<i>30.000</i>	<i>47.740</i>	<i>50.000</i>	<i>83.200</i>
<i>Totale liquidato</i>						
Trattati	20.191	2.600	15.609	21.483	24.990	33.000

FIG 5.3: LR 9/2007 – Fase unica. Distribuzione delle aziende trattate per valore del progetto ammesso e liquidato



TAB 5.5: LR 9/2007 – Fase unica. Distribuzione delle aziende ammesse per tipologia di progetto

	Non trattate		Trattate		Totale	
Trasferimento tecnologico mediante acquisizione di nuove conoscenze	8	15,4%	19	28,4%	27	22,7%
Studi di fattibilità tecnica per attività di ricerca industriale o di sviluppo sperimentale	25	48,1%	31	46,3%	56	47,1%
Studi di fattibilità per la definizione di piani di innovazione strategica	13	25,0%	17	25,4%	30	25,2%
Sostegno allo start-up d'impresa o allo spin-off accademico	6	11,5%	0	0,0%	6	5,0%
Totale	52	100,0%	67	100,0%	119	100,0%

La tipologia di progetto è nota solo per le aziende ammesse.

Quasi la metà dei progetti ammessi²⁴ (47%) concerne studi di fattibilità tecnica preliminari ad attività di ricerca industriale o di sviluppo sperimentale (azione VII). Seguono gli studi di fattibilità per la definizione di piani di innovazione strategica (azione VIII, 25%) e le iniziative per il trasferimento tecnologico mediante acquisizione di nuove conoscenze (azione VI, 23%). Solo 6 domande ammesse riguardano progetti di *start-up* d'impresa o *spin-off* accademico ad alto contenuto di conoscenza (azione X); nessuna di esse però ha ricevuto il finanziamento.

La maggior parte dei progetti ammessi (68%), in quanto semplici e preliminari a progettualità più complesse, non coinvolge un organismo di ricerca esterno²⁵. Sono soprattutto le aziende che effettivamente ottengono il contributo a coinvolgere un ente di ricerca nella realizzazione del progetto (39% vs. 23% delle aziende non finanziate). Qualora sia coinvolto un organismo di ricerca, in più della metà dei casi (53%) trattasi di università, e in particolare dell'Università di Padova (26%); seguono gli istituti di ricerca privati (26%).

Passando a descrivere le principali caratteristiche delle aziende partecipanti al bando, ad oggi è nota solo la provincia della sede legale per tutte le aziende che hanno presentato domanda per progetti a fase unica. Forma giuridica, settore di attività e dimensione sono invece disponibili solo per le aziende ammesse al finanziamento. La dimensione è, inoltre, espressa come categoria di appartenenza dell'impresa (impresa piccola, media o grande).

TAB 5.6: LR 9/2007 – Fase unica. Distribuzione delle aziende ammesse per organismo di ricerca coinvolto nel progetto

	Non trattate		Trattate		Totale	
Nessuno	40	76,9%	41	61,2%	81	68,1%
Università	6	11,5%	14	20,9%	20	16,8%
Università di Padova	3	5,8%	7	10,4%	10	8,4%
Università di Venezia	3	5,8%	3	4,5%	6	5,0%
Altre università	0	0,0%	4	6,0%	4	3,4%
Organismo di ricerca privato	3	5,8%	7	10,4%	10	8,4%
Organismo di ricerca pubblico	3	5,8%	5	7,5%	8	6,7%
Totale	52	100,0%	67	100,0%	119	100,0%

L'organismo di ricerca è noto solo per le aziende ammesse.

Le aziende richiedenti hanno sede principalmente nelle province di Padova, Treviso, Vicenza e Venezia (quota di circa il 20% per ogni provincia). Bassa la partecipazione delle imprese del Veronese (meno del 10% del totale) e, limitatamente al gruppo delle trattate, bassa anche la quota delle imprese trevigiane (13%).

²⁴ Le statistiche che seguono sono note solo per le aziende ammesse al finanziamento.

²⁵ Anche questa variabile è nota solo per le aziende ammesse al finanziamento.

TAB 5.7: LR 9/2007 – Fase unica. Distribuzione delle aziende per provincia della sede legale

	Non ammesse		Ammesse e non trattate		Trattate		Totale	
Belluno	0	0,0%	2	3,8%	0	0,0%	2	1,1%
Padova	13	18,6%	13	25,0%	17	25,4%	43	22,8%
Rovigo	4	5,7%	3	5,8%	2	3,0%	9	4,8%
Venezia	14	20,0%	7	13,5%	14	20,9%	35	18,5%
Verona	7	10,0%	4	7,7%	7	10,4%	18	9,5%
Vicenza	10	14,3%	14	26,9%	15	22,4%	39	20,6%
Treviso	22	31,4%	9	17,3%	9	13,4%	40	21,2%
Altro	0	0,0%	0	0,0%	3	4,5%	3	1,6%
Totale	70	100,0%	52	100,0%	67	100,0%	189	100,0%

Poiché, per costruzione del bando, le linee di intervento accessibili solo singolarmente (tramite domande a fase unica) sono riservate alle PMI²⁶, la percentuale di partecipazione delle PMI a progetti a una fase è del 100% e in più dell'80% dei casi si tratta di imprese piccole. La maggioranza delle aziende ammesse al finanziamento sono SRL (62%) o società individuali e di persone (20%). Le SPA rappresentano il 16% del totale.

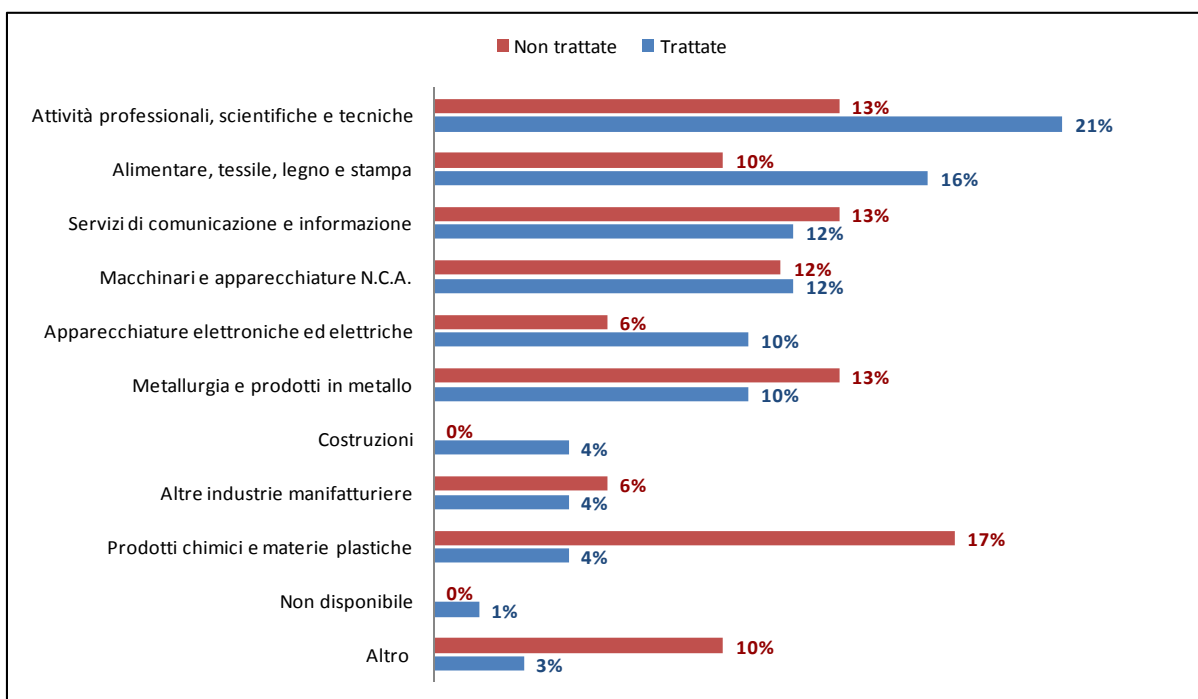
TAB 5.8: LR 9/2007 – Fase unica. Distribuzione delle aziende ammesse per forma giuridica

	Non trattate		Trattate		Totale	
Società individuale	6	11,5%	2	3,0%	8	6,7%
Società di persone	4	7,7%	12	17,9%	16	13,4%
SAS	2	3,8%	4	6,0%	6	5,0%
SNC	2	3,8%	8	11,9%	10	8,4%
Società di capitali	42	80,8%	51	76,1%	93	78,2%
SRL	35	67,3%	39	58,2%	74	62,2%
SPA	7	13,5%	12	17,9%	19	16,0%
Società cooperativa	0	0,0%	2	3,0%	2	1,7%
Totale	52	100,0%	67	100,0%	119	100,0%

La forma giuridica è nota solo per le aziende ammesse.

²⁶ Secondo la definizione comunitaria di PMI, le piccole e medie imprese si differenziano a seconda del (i) numero di dipendenti e del (ii.a) fatturato annuo oppure del (ii.b) totale di bilancio. Si definisce piccola/media un'impresa con (i) un numero di dipendenti inferiore a 50/250 unità e (ii.a) un fatturato annuo fino a 10/50 milioni di euro oppure (ii.b) un totale di bilancio fino a 10/43 milioni di euro.

FIG 5.4: LR 9/2007 – Fase unica. Distribuzione delle aziende ammesse per settore



Il settore è noto solo per le aziende ammesse.

I settori di appartenenza delle aziende ammesse al finanziamento sono quelli oggetto del bando. Fra le aziende trattate prevalgono le industrie della produzione di macchinari e apparecchiature (22%) e le attività professionali, scientifiche e tecniche (21%). E' interessante notare l'incidenza elevata (16%) delle imprese dei settori manifatturieri tradizionali (industria alimentare, tessile, dei mobili e della stampa) sul totale delle aziende che hanno ottenuto il finanziamento.

Per quanto riguarda la partecipazione ad altre politiche di sostegno dell'attività produttiva, risulta che 11 delle 189 aziende richiedenti aiuti della LR 9/2007 hanno goduto di altri interventi gestiti dalla Regione Veneto, tramite la società Veneto Sviluppo, a cavallo del 2009, anno in cui è stato pubblicato il bando. *Ampliando la finestra di osservazione dal 2001 a oggi, le aziende partecipanti al bando che hanno ottenuto altre forme di agevolazione a livello regionale sale a più del 20%, per un totale medio erogato pari a circa 200 mila euro. Ciò indica una propensione piuttosto elevata a investire da parte delle aziende interessate dalla Legge 9/2007.*

Focus sulle società di capitali

Dall'integrazione dei *database* a disposizione con le informazioni provenienti dall'archivio informatizzato AIDA di Bureau van Dijk è possibile descrivere più nel dettaglio le aziende partecipanti al bando, con particolare riguardo alle variabili di bilancio (struttura finanziaria

dell'impresa, redditività, produttività, ecc.), non solo per le aziende ammesse ma anche per le aziende escluse dall'intervento. Tuttavia le informazioni aggiuntive sono disponibili solo per le società di capitali oggetto di studio. La base-dati AIDA non censisce infatti le imprese individuali e le società di persone²⁷, che nel nostro campione pesano per circa il 20% del totale (cfr. Tab. 5.8).

Complessivamente, da AIDA si ottengono informazioni (aggiornate a ottobre 2014) su 143 aziende partecipanti al bando, di cui 88 ammesse e 55 escluse dall'intervento. Delle prime, sono 49 le aziende che effettivamente hanno ricevuto il finanziamento; dunque ammontano a 39 le aziende ammesse ma non trattate per revoca o rinuncia.

Sempre dal *database* AIDA è possibile costruire un gruppo di confronto delle imprese che hanno ottenuto l'agevolazione, costituito dalle PMI ammissibili alla politica ma non partecipanti: ovvero, le piccole e medie imprese venete appartenenti ai settori interessati dall'intervento con anno di fondazione precedente al 2009 (16.571 aziende).

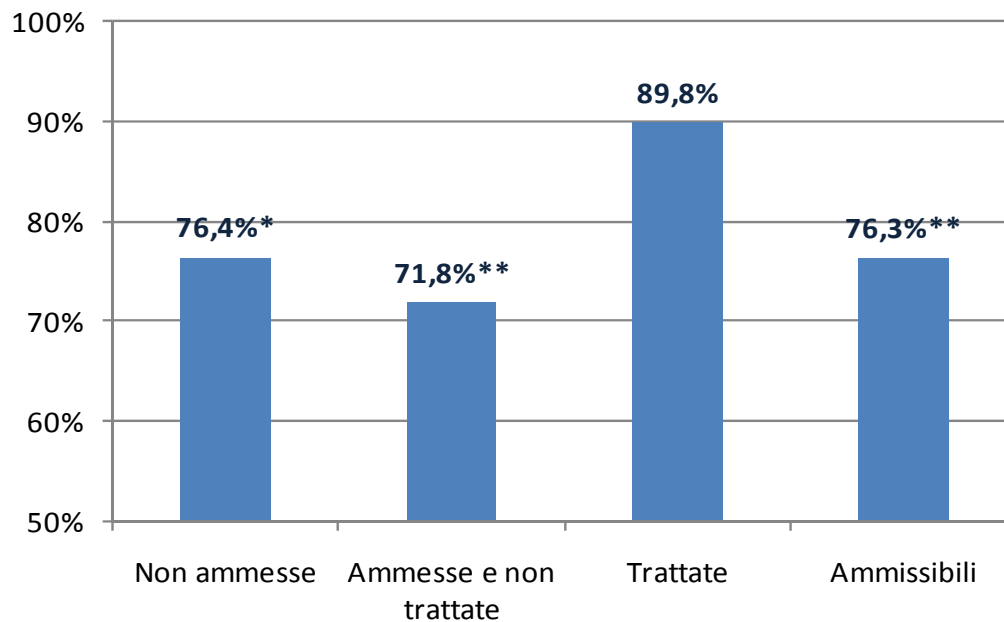
Dall'osservazione dei tassi di sopravvivenza, calcolati rispetto al mese di ottobre 2014, emerge che le imprese trattate sono più longeve sia delle imprese escluse dall'intervento sia delle imprese potenzialmente ammissibili. In particolare le aziende ammesse e non trattate, per revoca o rinuncia, presentano i tassi di sopravvivenza più bassi (Fig. 5.5). Anche i livelli medi di fatturato annuo indicano performance sostanzialmente migliori per le aziende che hanno ottenuto il finanziamento (Fig. 5.6). Tuttavia, nel capitolo successivo si dimostrerà che tali divergenze non sono imputabili a un effetto positivo della politica, quanto piuttosto al processo di selezione e autoselezione delle aziende all'intervento. Le aziende trattate si rivelano, infatti, sistematicamente diverse dalle altre già prima di ottenere i finanziamenti.

Il processo di autoselezione determina la partecipazione al bando delle aziende più grandi e mature, con una quota maggiore di SPA (cfr. Tab. 5.9). Già da prima dell'intervento, nell'anno precedente al bando, il fatturato si attesta su livelli significativamente superiori per le aziende richiedenti il finanziamento (più di 6 milioni di euro) rispetto alle aziende ammissibili (poco più di 2 milioni di euro). Anche la distribuzione per settore indica differenze sistematiche fra i due gruppi di confronto: sono soprattutto le aziende dei settori a più alto contenuto "tecnologico" a essere state interessate dalla politica (in generale l'industria manifatturiera).

Limitatamente al gruppo delle aziende richiedenti il finanziamento, emergono differenze significative anche fra le aziende trattate e non trattate (effetto del processo di selezione). In particolare sono le aziende ammesse e non finanziate a essere sistematicamente diverse dalle trattate, prima dell'intervento. Si ricorda che le aziende inizialmente ammesse al finanziamento possono essere non finanziate a causa di rinuncia o revoca (in quest'ultimo

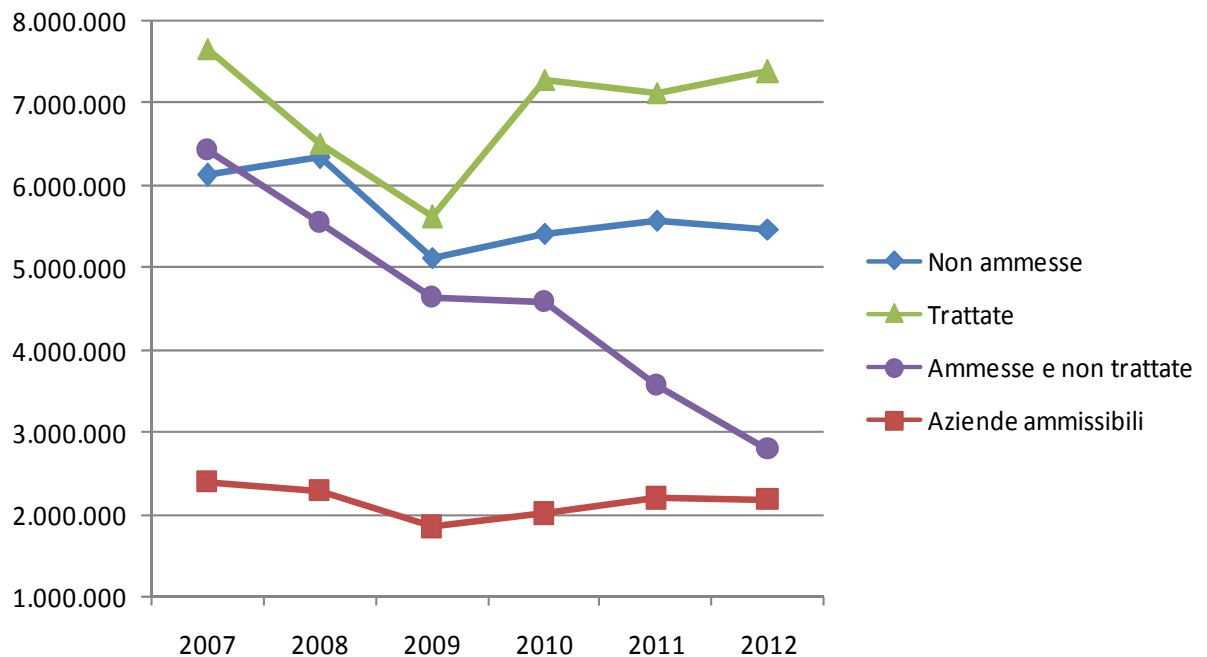
²⁷ Sono inoltre non rintracciabili le aziende che hanno cessato l'attività da più di 5 anni, ma queste sono praticamente assenti nel campione delle aziende oggetto di studio.

FIG 5.5: LR 9/2007 – Fase unica. Percentuale di imprese attive a ottobre 2014 per aziende non ammesse, aziende ammesse e non trattate, aziende trattate e aziende ammissibili



* (**) Differenza statisticamente significativa all'1 (5)% con il valore calcolato per il gruppo delle aziende trattate.

FIG 5.6: LR 9/2007 – Fase unica. Fatturato medio annuo per aziende non ammesse, aziende ammesse e non trattate, aziende trattate e aziende ammissibili



caso, in genere per mancata presentazione della documentazione di spesa che attesti la regolare esecuzione dell'investimento)²⁸.

Le non finanziate presentano una capacità di autofinanziamento significativamente inferiore rispetto alle trattate, che hanno vincoli di liquidità meno stringenti. Inoltre l'accesso al mercato del credito sembra essere più oneroso per le imprese ammesse e non trattate. In generale gli indicatori di redditività e produttività sono sfavorevoli per le aziende ammesse che non hanno ottenuto il finanziamento per revoca o rinuncia.

Riassumendo, all'intervento si auto-selezionano (ossia fanno domanda) le aziende più grandi e migliori in termini di fatturato e capacità di autofinanziamento. Tuttavia il processo di selezione sulla base del punteggio – costruito a partire dalle caratteristiche del progetto e non dell'azienda richiedente – non sembra discriminare in maniera efficiente le imprese più promettenti fra quelle partecipanti al bando. Le aziende con esito positivo nella procedura di selezione ma senza finanziamento a causa di revoca o rinuncia sono spesso peggiori rispetto alle altre aziende che hanno fatto domanda (sia trattate che non ammesse). Inoltre le aziende non ammesse non sembrano essere molto diverse da quelle trattate.

²⁸ Viceversa le aziende non ammesse sono state respinte per lo più per ragioni di carattere “burocratico”, quali mancata sottoscrizione, o documentazione mancante o incompleta.

TAB 5.9: LR 9/2007 – Fase unica. Differenze in media fra aziende non ammesse, aziende ammesse e non trattate, aziende trattate e aziende ammissibili –
PARTE 1

	Aziende non trattate						Aziende trattate		Aziende ammissibili	
	Totale (1+2)		Aziende non ammesse (1)		Aziende ammesse e non trattate (2)					
	Totale osserv.	Media	Totale osserv.	Media	Totale osserv.	Media	Totale osserv.	Media	Totale osserv.	Media
Numero aziende	94		55		39		49		16.571	
Età (anno 2009)										
Num. anni	94	11,8*	55	12,1	39	11,3	49	15,3	16.571	10,9***
<= 5	94	0,319	55	0,309	39	0,333	49	0,245	16.571	0,396**
> 20	94	0,202	55	0,218	39	0,179	49	0,245	16.571	0,169
Dimensione (anno 2009)										
Num. dipendenti	79	26,2	47	23,8	32	29,8	44	30,9	13.885	7,28***
<= 15	79	0,696	47	0,681	32	0,719	44	0,682	13.885	0,905***
> 50	79	0,203	47	0,191	32	0,219	44	0,250	13.885	0,031***
Forma giuridica										
SPA	94	0,096*	55	0,091	39	0,103	49	0,204	16.571	0,034***
SRL	94	0,872*	55	0,855	39	0,897*	49	0,755	16.571	0,930***
Settore										
Industria chimica	94	0,128	55	0,109	39	0,154	49	0,102	16.571	0,050*
Industria metalmeccanica	94	0,277	55	0,236	39	0,333	49	0,286	16.571	0,169**
Altre industrie manifatturiere	94	0,149	55	0,127	39	0,179	49	0,143	16.571	0,075*
Attività scientifiche e tecniche	94	0,117	55	0,145	39	0,077	49	0,184	16.571	0,135
Altri settori ammessi	94	0,170	55	0,145	39	0,205	49	0,184	16.571	0,467***
Settore non ammesso	94	0,160	55	0,236*	39	0,051	49	0,102	16.571	0,105

*** (**) [*] Differenza statisticamente significativa all'1 (5) [10] % con il valore calcolato per il gruppo delle aziende trattate.

TAB 5.9: LR 9/2007 – Fase unica. Differenze in media fra aziende non ammesse, aziende ammesse e non trattate, aziende trattate e aziende ammissibili–
PARTE 2, anno 2008

	Aziende non trattate						Aziende trattate		Aziende ammissibili	
	Totale (1+2)		Aziende non ammesse (1)		Aziende ammesse e non trattate (2)					
	Totale osserv.	Media	Totale osserv.	Media	Totale osserv.	Media	Totale osserv.	Media	Totale osserv.	Media
Numero aziende	94		55		39		49		16.671	
Indebitamento totale Totale debiti / Attivo	86	0,706	50	0,712	36	0,698	48	0,658	13.852	0,717
Indebitamento a breve Debiti a breve / Totale debiti	86	0,835	50	0,835	36	0,835	48	0,832	13.932	0,795
Autofinanziamento Flusso di cassa / Attivo	86	0,046**	50	0,068	36	0,016**	48	0,091	13.853	0,030***
Costo del denaro a prestito Tot. oneri finanziari / Tot. debiti	86	0,027*	50	0,025	36	0,030**	48	0,021	13.902	0,026
Intensità di capitale Immob. materiali / Fatturato	86	0,307	50	0,229	36	0,416	47	0,157	12.442	0,871
Intensità di attività immateriali Immob. immat. / Fatturato	86	0,195	50	0,070	36	0,368	47	0,085	12.428	0,211
Fatturato	86	6.006.825	50	6.338.115	36	5.546.702	48	6.518.380	14.108	2.287.971***
Redditività del totale attivo ROA (%)	86	3,85	50	7,07	36	-0,62**	48	7,17	12.424	4,40
Redditività delle vendite EBITDA / Fatturato	86	4,66	50	10,4	36	-3,33**	47	13,0	12.181	8,29
Ricavi pro-capite Fatturato / Dipendenti	62	229,7	34	262,5	28	189,8*	33	282,2	6.544	267,6
Costo del lavoro pro-capite Costo del lavoro / Dipendenti	62	33,1	34	34,5	28	31,5*	31	37,2	6.528	34,2

*** (**) [*] Differenza statisticamente significativa all'1 (5) [10] % con il valore calcolato per il gruppo delle aziende trattate.

Eliminazione delle osservazioni estreme (inferiori e superiori rispettivamente al primo e 99° centile) nel gruppo delle imprese ammissibili per indebitamento, autofinanziamento, costo del denaro a prestito, intensità di capitale e intensità di attività immateriali.

5.3 ... E SUI PROGETTI A DUE FASI

Ottenere il finanziamento per i *progetti più complessi* ed economicamente più onerosi, richiedeva la partecipazione a una procedura di selezione più strutturata. La procedura è stata descritta nel paragrafo precedente. Nelle pagine seguenti si forniscono alcuni dati sulla **distribuzione dei progetti e delle aziende per esito della procedura di selezione**.

I progetti *finanziati* sono 77, di cui 64 presentati da Raggruppamenti Temporanei di Imprese (RTI): *il bando prevedeva infatti delle agevolazioni e un miglior punteggio per le aziende che si fossero associate presentando progetti in comune*. Scopo evidente del legislatore era favorire la creazione di reti di imprese e coinvolgere nell'attività di innovazione aziende piccole e meno strutturate.

Le aziende coinvolte sono 256: 64 hanno il ruolo di capogruppo del raggruppamento, mentre 179 aziende partecipano al progetto dentro l'RTI. 13 aziende infine hanno presentato domanda singolarmente. Si contano poi 3 progetti a cui non sono stati ancora erogati i finanziamenti poiché la fase istruttoria risulta ancora in fase di completamento e 2 progetti per cui è stato liquidato l'acconto; si tratta di progetti con data di erogazione del contributo molto recente.

155 progetti risultano *non ammessi in prima fase* per invalidità della domanda o per mancanza dei requisiti; di questi 78 sono stati presentati da RTI costituiti nel complesso da 280 aziende. A queste si aggiungono 77 aziende che hanno presentato domanda singolarmente.

I *progetti ammissibili, ma non finanziati* per scorrimento della graduatoria iniziale, sono 69, di cui 7 di RTI. Le aziende coinvolte sono 86, fra cui 7 aziende capogruppo, 17 altri membri di RTI e 62 aziende che hanno presentato domanda singolarmente.

17 progetti sono risultati *non ammessi in seconda fase* per punteggio finale insufficiente; di questi, 12 sono stati presentati da RTI. Le aziende coinvolte in progetti non ammessi in seconda fase sono 52: 12 capogruppo, 35 aziende non capogruppo e 5 imprese che hanno presentato domanda singolarmente.

I progetti ammessi sono poi stati, in parte, oggetto di *rinunce* spontanee al sussidio o di *revoche* da parte dell'amministrazione pubblica. Nel dettaglio si hanno:

- 21 progetti interessati da *rinunce in prima fase*, di cui 16 di RTI per un totale di 57 aziende (16 capogruppo e 36 aziende non capogruppo) e 5 di aziende che hanno presentato domanda singolarmente;
- 11 progetti interessati da *rinunce in seconda fase*, di cui 8 di RTI per un totale di 34 aziende (8 capogruppo e 23 altre aziende) e 3 di aziende che hanno presentato domanda singolarmente;
- 4 progetti (15 aziende) interessati da *revoca*. In questo caso il contributo è stato concesso, ma non è stato erogato per mancato invio della rendicontazione.

Infine vi sono 4 progetti *non ammessi* per motivazioni che non è stato possibile accertare.

Si riportano ora alcuni approfondimenti riguardanti la distribuzione dei vari tipi di progetti appena descritti. Dalla Tabella 5.10 si evince come la dimensione dei Raggruppamenti Temporanei di Imprese sia nella maggior parte dei casi (61%) tra 2 e 4 membri per le imprese finanziate.

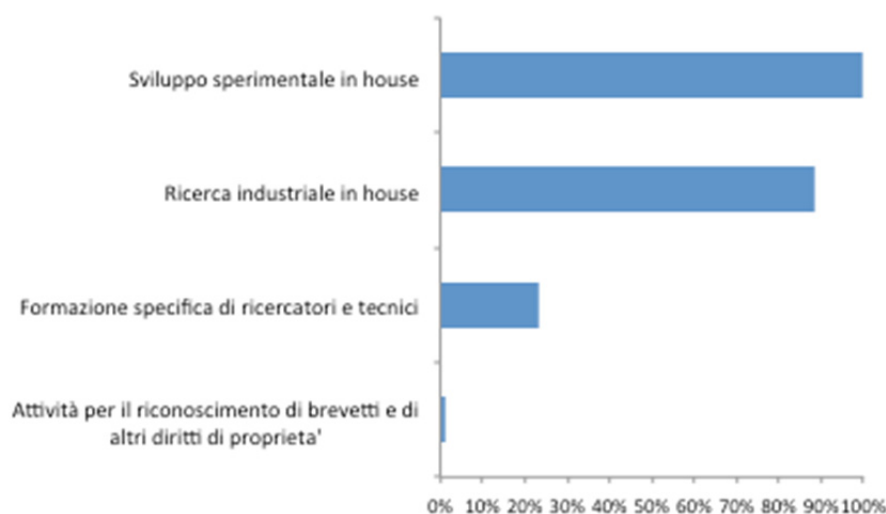
TAB 5.10: LR 9/2007 – Progetti a 2 fasi. Distribuzione dei progetti per dimensione del gruppo.

Membri nel RTI	Progetti finanziati		Progetti non finanziati		Progetti non ammessi in prima fase		Progetti non ammessi in seconda fase		Rinunce in prima fase		Rinunce in seconda fase	
1	13	16,9%	62	89,9%	77	49,7%	5	29,4%	5	23,8%	3	27,3%
2	12	15,6%	2	2,9%	14	9,0%	1	5,9%	2	9,5%	1	9,1%
3	14	18,2%	3	4,3%	27	17,4%	3	17,6%	8	38,1%	1	9,1%
4	21	27,3%	1	1,4%	26	16,8%	4	23,5%	6	28,6%	4	36,4%
5	12	15,6%			7	4,5%	4	23,5%			2	18,2%
6	3	3,9%			1	0,6%						
7	1	1,3%	1	1,4%	2	1,3%						
8	1	1,3%										
9												
10												
11												
12					1	0,6%						
1	13	16,9%	62	89,9%	77	49,7%	5	29,4%	5	23,8%	3	27,3%
2-4	47	61,0%	6	8,7%	67	43,2%	8	47,1%	16	76,2%	6	54,5%
5 o più	17	22,1%	1	1,4%	11	7,1%	4	23,5%	0	0,0%	2	18,2%
Totale	77	100,0%	69	100,0%	155	100,0%	17	100,0%	21	100,0%	11	100,0%

TAB 5.11: LR 9/2007 – Progetti a 2 fasi. Distribuzione dei progetti finanziati per combinazione di azioni di intervento.

Azione	Descrizione	
I III	Ricerca industriale in house Sviluppo sperimentale in house	56
I III V	Ricerca industriale in house Sviluppo sperimentale in house Formazione specifica di ricercatori e tecnici	12
III	Sviluppo sperimentale in house	2
III V	Sviluppo sperimentale in house Formazione specifica di ricercatori e tecnici	6
III IX	Sviluppo sperimentale in house Attività per il riconoscimento di brevetti e di altri diritti di proprietà	1
Totale		77

FIG 5.8: LR 9/2007 – Progetti a 2 fasi. Distribuzione dei progetti finanziati per singola azione di intervento.



Tra le aziende ammesse e non finanziate invece scende di molto la dimensione media dei raggruppamenti e l'89,9% delle aziende di questo tipo hanno presentato domanda singolarmente. L'intenzione del legislatore regionale, infatti, era quella di favorire la nascita di reti d'impresa. Per realizzare questo obiettivo, la normativa prevedeva che fosse assegnato un maggior punteggio ai progetti presentati da raggruppamenti di imprese; il

punteggio assegnato veniva poi ulteriormente elevato nel caso nel raggruppamento fosse presente un'impresa di grandi dimensioni. Questo spiega anche la considerevole presenza di SPA tra le capogruppo finanziate (66,2%), come si può vedere in tabella 5.12, e l'alta

TAB 5.12: LR 9/2007 – Progetti a 2 fasi. Distribuzione dei progetti finanziati e non finanziati per rinuncia per forma giuridica dell'azienda singola o della capogruppo.

Progetti finanziati			Rinunce in seconda fase	
SPA	51	66,2%	7	63,6%
SRL	24	31,2%	4	36,4%
SNC	1	1,3%		
SCARL	1	1,3%		
	77	100,0%	11	100,0%

La forma giuridica è nota solo per le aziende presentanti dei progetti con iter completo.

TAB 5.13: LR 9/2007 – Progetti a 2 fasi. Distribuzione delle aziende per dimensione.

	Progetti finanziati						Progetti non finanziati					
	Capogruppo		Altre aziende		Totale		Capogruppo		Altre aziende		Totale	
Grande	40	51,9%	19	10,6%	59	23,0%	17	24,6%	3	17,6%	20	23,3%
Media	21	27,3%	15	8,4%	36	14,1%	20	29,0%	1	5,9%	21	24,4%
Piccola	16	20,8%	140	78,2%	156	60,9%	32	46,4%	13	76,5%	45	52,3%
N.d.			5	2,8%	5	2,0%						
Totale	77	100,0%	179	100,0%	256	100,0%	69	100,0%	17	100,0%	86	100,0%
	Progetti non ammessi in prima fase						Progetti non ammessi in seconda fase					
	Capogruppo		Altre aziende		Totale		Capogruppo		Altre aziende		Totale	
Grande	41	26,5%	19	9,4%	60	16,8%	2	11,8%	6	17,1%	8	15,4%
Media	34	21,9%	25	12,4%	59	16,5%	5	29,4%	2	5,7%	7	13,5%
Piccola	80	51,6%	158	78,2%	238	66,7%	10	58,8%	27	77,1%	37	71,2%
N.d.												
Totale	155	100,0%	202	100,0%	357	100,0%	17	100,0%	35	100,0%	52	100,0%
	Rinunce in prima fase						Rinunce in seconda fase					
	Capogruppo		Altre aziende		Totale		Capogruppo		Altre aziende		Totale	
Grande	4	19,0%	2	5,6%	6	10,5%	4	36,4%	3	13,0%	7	20,6%
Media	5	23,8%	1	2,8%	6	10,5%	2	18,2%	1	4,3%	3	8,8%
Piccola	11	52,4%	31	86,1%	42	73,7%	5	45,5%	19	82,6%	24	70,6%
N.d.	1	4,8%	2	5,6%	3	5,3%						
Totale	21	100,0%	36	100,0%	57	100,0%	11	100,0%	23	100,0%	34	100,0%

Fra le capogruppo sono incluse le aziende che hanno richiesto il contributo singolarmente.

percentuale (51,9%) di aziende di grandi dimensioni, capofila di raggruppamenti il cui progetto ha ottenuto il finanziamento (si veda tabella 5.13).

Dalla Tabella 5.13 emerge anche l'alta percentuale di progetti presentati da piccole imprese (sia capogruppo di RTI, sia altre imprese) non ammessi in prima fase, o oggetto di rinuncia

o di revoca, o ammessi e non finanziati. La LR 9/2007 sembrerebbe quindi non agevolare le piccole imprese, salvo quelle che si aggregano a grandi imprese in RTI.

Nella tabella 5.11 si riportano le combinazioni delle azioni di intervento previste dalla normativa relative ai 77 gruppi monitorati; in figura 5.8 se ne sintetizzano i risultati, osservando che si tratta, nella quasi totalità dei casi, di progetti di sviluppo sperimentale abbinati a ricerca industriale da svolgere all'interno delle aziende stesse.

TAB 5.14: LR 9/2007 – Progetti a 2 fasi. Distribuzione degli organismi di ricerca coinvolti nei progetti finanziati.

Università	66	71,0%
Università di Padova	49	52,7%
Altre università venete	6	6,5%
Università non venete	11	11,8%
Organismo di ricerca pubblico	20	21,5%
Organismo di ricerca privato	6	6,5%
N.d.	1	1,1%
Totale	93	100,0%

Per tutti i progetti è stato proposto almeno un organismo di ricerca.

Si contano 13 aziende (17%) che hanno proposto più di un organismo di ricerca.

Nella tabella 5.14 si riassume la distribuzione degli organismi di ricerca coinvolti: la parte più importante è data dalle Università (71%). Solo una quota minoritaria delle aziende si affida ad altri partner per la ricerca, siano essi organismi pubblici o privati. Emerge inoltre il ruolo trainante svolto dall'ateneo di Padova, coinvolto nel 52,7% dei progetti finanziati; questo probabilmente per l'alta specializzazione scientifica dell'istituto universitario patavino.

Per quanto riguarda i settori (Tabelle 5.16 – 5.18) si può notare l'assoluta predominanza delle aziende del settore manifatturiero per tutte le tipologie di progetti analizzate. In particolare è la produzione di macchinari e attrezzature, soprattutto elettroniche, a spingere per la ricerca di soluzioni innovative e di novità tecnologiche potenzialmente molto redditizie.

Si riportano nella Tabella 5.19 il dettaglio sulla distribuzione dei punteggi totali e nella Tabella 5.20 i motivi delle esclusioni, focalizzando l'attenzione sul numero di progetti presentati e di aziende coinvolte. Si noti che il punteggio totale è la risultante dalla somma dei punteggi delle due fasi d'assegnazione.

TAB 5.15: LR 9/2007 – Progetti a 2 fasi. Distribuzione delle aziende per provincia.

	Progetti finanziati						Progetti non finanziati	Progetti non ammessi in fase1	Progetti non ammessi in fase2	Rinunce in fase1	Rinunce in fase2					
	Capogruppo e az. singole		Altre aziende		Totale		Capogruppo e az. singole	Capogruppo e az. singole	Capogruppo e az. singole	Capogruppo e az. singole	Capogruppo e az. singole	Capogruppo e az. singole	Altre aziende	Totale		
Belluno	2	2,6%	3	1,7%	5	2,0%	3	4,3%	8	5,2%	3	14,3%				
Padova	14	18,2%	27	15,1%	41	16,0%	11	15,9%	39	25,2%	6	28,6%	1	9,1%	8	
Rovigo	2	2,6%	1	0,6%	3	1,2%	3	4,3%	3	1,9%						
Treviso	10	13,0%	20	11,2%	30	11,7%	10	14,5%	30	19,4%	1	5,9%	3	13,0%	4	
Venezia	7	9,1%	25	14,0%	32	12,5%	10	14,5%	13	8,4%	2	11,8%	1	9,1%	1	
Vicenza	29	37,7%	74	41,3%	103	40,2%	14	20,3%	28	18,1%	5	23,8%	5	45,5%	8	
Verona	6	7,8%	12	6,7%	18	7,0%	9	13,0%	21	13,5%	1	5,9%	2	18,2%	3	
Altro	7	9,1%	17	9,5%	24	9,4%	9	13,0%	8	5,2%	2	11,8%	1	9,1%	1	
N.d.								5	3,2%	8	47,1%	2	4,8%			
Totale	77	100,0%	179	100,0%	256	100,0%	69	100,0%	155	100,0%	21	100,0%	11	100,0%	23	

Per i progetti con iter incompleto la provincia è nota solo per le aziende capogruppo e le aziende singole.

TAB 5.16: LR 9/2007 – Progetti a 2 fasi. Distribuzione delle aziende per settore (parte 1).

	Progetti finanziati						Progetti non finanziati					
	Capogruppo e		Altre aziende		Totale		Capogruppo e		Altre aziende		Totale	
Industrie manifatturiere	64	83,1%	120	67,0%	184	71,9%	57	82,6%	8	47,1%	65	75,6%
Alimentari	1	1,3%			1	0,4%	1	1,4%			1	1,2%
Tessili, abbigliamento e pelle	2	2,6%	11	6,1%	13	5,1%	4	5,8%			4	4,7%
Mobili, legno e carta	2	2,6%	5	2,8%	7	2,7%	3	4,3%	2	11,8%	5	5,8%
Chimica	7	9,1%	3	1,7%	10	3,9%	5	7,2%			5	5,8%
Articoli in gomma e materie plastiche	4	5,2%	13	7,3%	17	6,6%	4	5,8%	1	5,9%	5	5,8%
Altri prod. da minerali non metalliferi	2	2,6%	5	2,8%	7	2,7%	4	5,8%	2	11,8%	6	7,0%
Metallurgia e prodotti in metallo	7	9,1%	31	17,3%	38	14,8%	6	8,7%			6	7,0%
Apparecchiature elettroniche	7	9,1%	12	6,7%	19	7,4%	3	4,3%	1	5,9%	4	4,7%
Apparecchiature elettriche	8	10,4%	12	6,7%	20	7,8%	6	8,7%			6	7,0%
Macchinari e apparecchiature N.C.A.	15	19,5%	19	10,6%	34	13,3%	12	17,4%	2	11,8%	14	16,3%
Mezzi di trasporto	6	7,8%	3	1,7%	9	3,5%	5	7,2%			5	5,8%
Riparazione e installazione	3	3,9%	5	2,8%	8	3,1%	4	5,8%			4	4,7%
Altre industrie manifatturiere			1	0,6%	1	0,4%						
Costruzioni	1	1,3%	6	3,4%	7	2,7%	1	1,4%			1	1,2%
Servizi di informazione e comunicazione	4	5,2%	15	8,4%	19	7,4%	3	4,3%	5	29,4%	8	9,3%
Attività professionali, scientifiche e tec.	6	7,8%	29	16,2%	35	13,7%	3	4,3%	4	23,5%	7	8,1%
Studi di architettura e ingegneria	3	3,9%	13	7,3%	16	6,3%	1	1,4%	2	11,8%	3	3,5%
Ricerca e sviluppo	2	2,6%	7	3,9%	9	3,5%						
Altre attività prof., scient. e tecniche	1	1,3%	9	5,0%	10	3,9%	2	2,9%	2	11,8%	4	4,7%
Altri settori ammessi	2	2,6%	1	0,6%	3	1,2%	4	5,8%			4	4,7%
Settori non ammessi			3	1,7%	3	1,2%						
N.d.			5	2,8%	5	2,0%	1	1,4%			1	1,2%
Totale	77	100,0%	179	100,0%	256	100,0%	69	100,0%	17	100,0%	86	100,0%

TAB 5.17: LR 9/2007 – Progetti a 2 fasi. Distribuzione delle aziende per settore (parte 2).

	Progetti non ammessi in prima fase						Progetti non ammessi in seconda fase					
	Capogruppo e		Altre aziende		Totale		Capogruppo e		Altre aziende		Totale	
<i>Industrie manifatturiere</i>	105	67,7%	100	49,5%	205	57,4%	11	64,7%	11	31,4%	22	42,3%
Alimentari	4	2,6%	1	0,5%	5	1,4%						
Tessili, abbigliamento e pelle	6	3,9%	4	2,0%	10	2,8%	1	5,9%	3	8,6%	4	7,7%
Mobili, legno e carta	4	2,6%	3	1,5%	7	2,0%						
Chimica	6	3,9%	3	1,5%	9	2,5%						
Articoli in gomma e materie plastiche	4	2,6%	7	3,5%	11	3,1%	1	5,9%			1	1,9%
Altri prod. da minerali non metalliferi	12	7,7%	7	3,5%	19	5,3%	1	5,9%	1	2,9%	2	3,8%
Metallurgia e prodotti in metallo	12	7,7%	23	11,4%	35	9,8%	1	5,9%	2	5,7%	3	5,8%
Apparecchiature elettroniche	12	7,7%	9	4,5%	21	5,9%	1	5,9%	2	5,7%	3	5,8%
Apparecchiature elettriche	9	5,8%	8	4,0%	17	4,8%			1	2,9%	1	1,9%
Macchinari e apparecchiature N.C.A.	24	15,5%	13	6,4%	37	10,4%	4	23,5%	1	2,9%	5	9,6%
Mezzi di trasporto	10	6,5%	3	1,5%	13	3,6%	1	5,9%	1	2,9%	2	3,8%
Riparazione e installazione	1	0,6%	9	4,5%	10	2,8%						
Altre industrie manifatturiere	1	0,6%	10	5,0%	11	3,1%	1	5,9%			1	1,9%
<i>Costruzioni</i>	6	3,9%	16	7,9%	22	6,2%	1	5,9%	5	14,3%	6	11,5%
<i>Servizi di informazione e comunicazione</i>	12	7,7%	16	7,9%	28	7,8%	2	11,8%	12	34,3%	14	26,9%
<i>Attività professionali, scientifiche e tec.</i>	22	14,2%	37	18,3%	59	16,5%	2	11,8%	3	8,6%	5	9,6%
Studi di architettura e ingegneria	11	7,1%	12	5,9%	23	6,4%	1	5,9%	1	2,9%	2	3,8%
Ricerca e sviluppo	6	3,9%	9	4,5%	15	4,2%						
Altre attività prof., scient. e tecniche	5	3,2%	16	7,9%	21	5,9%	1	5,9%	2	5,7%	3	5,8%
<i>Altri settori ammessi</i>	3	1,9%	6	3,0%	9	2,5%	1	5,9%	2	5,7%	3	5,8%
<i>Settori non ammessi</i>	5	3,2%	11	5,4%	16	4,5%			2	5,7%	2	3,8%
N.d.	2	1,3%	16	7,9%	18	5,0%						
Totale	155	100,0%	202	100,0%	357	100,0%	17	100,0%	35	100,0%	52	100,0%

TAB 5.18: LR 9/2007 – Progetti a 2 fasi. Distribuzione delle aziende per settore (parte 3).

	Rinunce in prima fase						Rinunce in seconda fase					
	Capogruppo e		Altre aziende		Totale		Capogruppo e		Altre aziende		Totale	
<i>Industrie manifatturiere</i>	13	61,9%	17	47,2%	30	52,6%	10	90,9%	14	60,9%	24	70,6%
Alimentari												
Tessili, abbigliamento e pelle	1	4,8%	6	16,7%	7	12,3%	1	9,1%			1	2,9%
Mobili, legno e carta									1	4,3%	1	2,9%
Chimica	1	4,8%	1	2,8%	2	3,5%			1	4,3%	1	2,9%
Articoli in gomma e materie plastiche			1	2,8%	1	1,8%						
Altri prod. da minerali non metalliferi	1	4,8%			1	1,8%	1	9,1%			1	2,9%
Metallurgia e prodotti in metallo	1	4,8%			1	1,8%	2	18,2%	4	17,4%	6	17,6%
Apparecchiature elettroniche	1	4,8%	1	2,8%	2	3,5%			4	17,4%	4	11,8%
Apparecchiature elettriche	2	9,5%			2	3,5%	1	9,1%			1	2,9%
Macchinari e apparecchiature N.C.A.	2	9,5%	7	19,4%	9	15,8%	4	36,4%	4	17,4%	8	23,5%
Mezzi di trasporto							1	9,1%			1	2,9%
Riparazione e installazione	1	4,8%			1	1,8%						
Altre industrie manifatturiere	3	14,3%	1	2,8%	4	7,0%						
<i>Costruzioni</i>	2	9,5%	5	13,9%	7	12,3%			4	17,4%	4	11,8%
<i>Servizi di informazione e comunicazione</i>	1	4,8%	4	11,1%	5	8,8%	1	9,1%	1	4,3%	2	5,9%
<i>Attività professionali, scientifiche e tec.</i>	3	14,3%	7	19,4%	10	17,5%			1	4,3%	1	2,9%
Studi di architettura e ingegneria	1	4,8%	4	11,1%	5	8,8%						
Ricerca e sviluppo	2	9,5%	1	2,8%	3	5,3%						
Altre attività prof., scient. e tecniche			2	5,6%	2	3,5%			1	4,3%	1	2,9%
<i>Altri settori ammessi</i>	1	4,8%	1	2,8%	2	3,5%			1	4,3%	1	2,9%
<i>Settori non ammessi</i>									1	4,3%	1	2,9%
N.d.	1	4,8%	2	5,6%	3	5,3%			1	4,3%	1	2,9%
Totale	21	100,0%	36	100,0%	57	100,0%	11	100,0%	23	100,0%	34	100,0%

TAB 5.19: LR 9/2007 – Progetti a 2 fasi. Distribuzione dei progetti e delle aziende per punteggio totale.

	Progetti						Aziende					
	Finanziati		Non ammessi in fase2		Rinunce in fase2		Finanziate		Non ammesse in fase2		Rinunce in fase2	
(16 - 17]	12	15,6%			2	18,2%	48	18,8%			6	17,6%
(15 - 16]	10	13,0%			3	27,3%	40	15,6%			8	23,5%
(14 - 15]	10	13,0%			1	9,1%	36	14,1%			5	14,7%
(13 - 14]	9	11,7%			2	18,2%	17	6,6%			9	26,5%
(12 - 13]	15	19,5%			1	9,1%	57	22,3%			4	11,8%
(11 - 12]	10	13,0%			1	9,1%	30	11,7%			1	2,9%
(10 - 11]	7	9,1%	1	5,9%			22	8,6%	5	9,6%		
(9 - 10]	4	5,2%	4	23,5%	1	9,1%	6	2,3%	15	28,8%	1	2,9%
(8 - 9]			1	5,9%					5	9,6%		
(7 - 8]			1	5,9%					3	5,8%		
(6 - 7]			2	11,8%					9	17,3%		
n.d.			8	47,1%					15	28,8%		
Totale	77	100,0%	17	100,0%	11	100,0%	256	100,0%	52	100,0%	34	100,0%

TAB 5.20: LR 9/2007 – Progetti a 2 fasi. Distribuzione dei progetti non ammessi in prima fase per motivo di esclusione.

Documento assente o incompleto e/o mancata sottoscrizione	115	74,2%
Mancanza dei requisiti	18	11,6%
Settore non ammesso	13	8,4%
Progetto non pertinente	10	6,5%
Azienda presente in più di 1 istanza	9	5,8%
Incompatibilità tra azioni proposte o tra soggetto proponente e azioni previste	9	5,8%
Istanza pervenuta fuori termine	2	1,3%
Progetto con spesa inferiore alla soglia	2	1,3%
Totale aziende	155	100,0%

Ci sono 23 aziende (15%) non ammesse per due motivi di tipo diverso.

Un numero considerevole di progetti (74,2%) viene scartato per motivazioni formali o burocratiche (per lo più relative a lacune nella documentazione). L'altra macro-categoria (33,6%) riguarda l'inammissibilità del progetto per ragioni più concrete (le aziende non hanno i requisiti per far domanda o non operano in settori ammessi, il progetto non è pertinente col bando o con le azioni che dichiara di voler perseguire, la spesa minima non è superata). Infine alcuni progetti sono stati esclusi perché una azienda richiedente era presente in più progetti, cosa non consentita dalla normativa, o semplicemente perché la domanda è stata presentata oltre i tempi previsti.

Nella Tabella 5.21 si riportano i tempi delle domande e i giorni minimi, medi e massimi richiesti da ogni fase prevista dal bando. E' interessante notare che i tempi della concessione del contributo sono in genere piuttosto rapidi (95 giorni in media, dalla data di presentazione della *full proposal*), mentre sono lunghissimi i tempi dell'erogazione del contributo (in media 317 giorni dalla data di ricezione della rendicontazione prodotta dall'azienda alla data del decreto di erogazione, con un massimo che arriva a ben 844 giorni). E' evidente che il vaglio della documentazione da parte dell'organismo competente ritarda sensibilmente l'erogazione del contributo e perciò riduce l'efficacia dell'incentivo.

TAB 5.21: LR 9/2007 – Progetti a 2 fasi. Distribuzione dei progetti finanziati per data.

	Presentazione domanda pre-proposal A	Presentazione domanda full-proposal B	Data decreto di concessione del contributo C	Data ricezione rendicontazione D	Data decreto erogazione contributo E	Data liquidazione F
gen-giu 2009	77					
lug-dic 2009		44	42			
gen-giu 2010		22	2			
lug-dic 2010		11	33			
gen-giu 2011						
lug-dic 2011				6	6	6
gen-giu 2012				43	2	2
lug-dic 2012				10	25	24
gen-giu 2013				18	12	9
lug-dic 2013					14	18
gen-giu 2014					0	0
lug-dic 2014					15	15
n.d.					3	3
<i>Differenza in giorni</i>		<i>Differenza con A</i>	<i>Differenza con B</i>	<i>Differenza con C</i>	<i>Differenza con D</i>	<i>Differenza con E</i>
Minimo		134	18	259	27	1
Media		284	95	847	317	26
Massimo		560	128	961	844	138

Infine nelle Tabelle 5.22-5.24 si riportano alcune informazioni riguardo al valore dei progetti presentati e agli importi dei contributi liquidati.

Sono stati concessi oltre 400 mila euro medi di finanziamento, con un massimo di 570 mila. Di questi, quasi 333 mila, sempre in media, sono già stati liquidati. Alle aziende capofila spettata la quota maggiore, mediamente 214 mila euro (con un picco di quasi 367 mila euro) mentre le altre imprese presenti nel raggruppamento hanno ottenuto una media di quasi 55 mila euro ciascuna.

TAB 5.22: LR 9/2007 – Progetti a 2 fasi. Distribuzione dei progetti per importo.

	Media	Minimo	1° quart.	Mediana	3° quart.	Massimo
Valore del progetto presentato						
Prog. finanziati	1.027.734	330.000	805.500	1.130.000	1.315.717	1.500.000
Prog. di RTI	1.098.640	330.000	872.506	1.174.295	1.383.250	1.500.000
Prog. di aziende singole	678.656	357.393	509.546	615.432	880.000	969.970
Prog. non finanziati	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Prog. non amm. in prima fase	757.478	25.000	427.000	710.000	1.000.000	1.500.000
Prog. di RTI	922.148	300.000	500.000	996.400	1.247.000	1.500.000
Prog. di aziende singole	594.974	25.000	387.500	550.823	818.691	1.000.000
Prog. non amm. in seconda fase	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Rinunce in prima fase	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Rinunce in seconda fase	1.048.627	414.740	685.000	1.145.500	1.334.200	1.489.000
Valore del progetto ammesso						
Prog. finanziati	1.017.936	330.000	800.000	1.063.526	1.297.000	1.500.000
Prog. di RTI	1.086.852	330.000	868.297	1.162.195	1.339.000	1.500.000
Prog. di aziende singole	678.656	357.393	509.546	615.432	880.000	969.970
Prog. non finanziati	566.302	20.000	366.000	521.800	721.300	1.041.439
Prog. non amm. in seconda fase	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Rinunce in prima fase	740.516	328.650	432.500	726.363	935.000	1.499.000
Rinunce in seconda fase	1.040.554	414.740	685.000	1.116.700	1.334.200	1.489.000
Contributo ammesso						
Prog. finanziati	402.443	112.579	249.250	449.640	540.000	570.000
Prog. di RTI	440.144	144.288	335.520	506.926	540.000	570.000
Prog. di aziende singole	216.840	112.579	185.490	196.718	231.420	360.000
Prog. non finanziati	206.821	8.100	133.324	180.000	282.150	600.000
Prog. non amm. in seconda fase	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Rinunce in prima fase	323.066	137.700	201.600	310.466	443.549	540.000
Rinunce in seconda fase	418.937	154.350	315.000	540.000	540.000	549.662
Contributo liquidato						
Prog. finanziati	332.956	106.608	214.275	334.456	436.819	569.965
Prog. di RTI	367.089	107.612	279.214	377.530	472.842	569.965
Prog. di aziende singole	178.046	106.608	145.236	177.950	187.205	356.400

Per le erogazioni si considera la somma dei contributi erogati per azienda. Sono stati esclusi i progetti ancora da liquidare o con acconto liquidato.

TAB 5.23: LR 9/2007 – Progetti a 2 fasi. Distribuzione delle aziende finanziate per valore del contributo liquidato (parte 1).

	Media	Minimo	1° quart.	Mediana	3° quart.	Massimo
Aziende in RTI	96.689	0	31.263	65.878	148.585	366.681
Capogruppo	214.112	66.022	150.144	217.906	277.022	366.681
Altre	54.701	0	21.647	42.331	72.656	208.563
Aziende singole	178.046	106.608	145.236	177.950	187.205	356.400
Totale aziende	101.151	0	32.400	69.386	151.545	366.681

TAB 5.24: LR 9/2007 – Progetti a 2 fasi. Distribuzione delle aziende finanziate per valore del contributo liquidato (parte 2).

	Aziende in RTI						Aziende singole		Totale aziende	
	Capogruppo		Altre		Totale					
0			12	7,3%	12	5,4%			12	5,1%
(0-25.000]			34	20,6%	34	15,2%			34	14,3%
(25.000-50.000]			47	28,5%	47	21,0%			47	19,8%
(50.000-75.000]	1	1,7%	33	20,0%	34	15,2%			34	14,3%
(75.000-100.000]	4	6,8%	16	9,7%	20	8,9%			20	8,4%
(100.000-150.000]	9	15,3%	15	9,1%	24	10,7%	4	30,8%	28	11,8%
(150.000-200.000]	13	22,0%	6	3,6%	19	8,5%	6	46,2%	25	10,5%
(200.000-300.000]	24	40,7%	2	1,2%	26	11,6%	2	15,4%	28	11,8%
(300.000-400.000]	8	13,6%			8	3,6%	1	7,7%	9	3,8%
Totale	59	100,0%	165	100,0%	224	100,0%	13	100,0%	237	100,0%

Si sono poi utilizzate le informazioni della banca dati AIDA di Bureau Van Dijk per ampliare il quadro d'insieme delle aziende che hanno richiesto il finanziamento. In particolare questo ha reso possibile l'estensione dell'analisi ad alcune significative variabili di bilancio e il monitoraggio dello stato di salute delle aziende.

TAB 5.25: LR 9/2007 – Progetti a 2 fasi. Valore medio delle variabili: età, dimensione, forma giuridica, indebitamento totale, indebitamento a breve e autofinanziamento.

	Num. aziende	Età		Num. dipendenti		Forma giuridica SPA		Totale debiti/ Attivo		Debiti a breve/ Totale debiti		Flusso cassa/ Attivo	
		Num. osserv.	Valore medio	Num. osserv.	Valore medio	Num. osserv.	Quota %	Num. osserv.	Valore medio	Num. osserv.	Valore medio	Num. osserv.	Valore medio
Progetti finanziati													
Capogruppo RTI e aziende singole	77	76	20,7	67	322,5	76	61,8	73	0,633	73	0,804	73	0,068
Capogruppo RTI	64	63	21,1	57	341,0	63	61,9	62	0,635	62	0,801	62	0,068
Aziende singole	13	13	18,6	10	216,9	13	61,5	11	0,621	11	0,820	11	0,068
Altre aziende in RTI	179	144	13,8	108	42,2	144	14,6	130	0,644	130	0,897	130	0,055
Totale	256	220	16,2	175	149,5	220	30,9	203	0,640	203	0,863	203	0,060
Progetti non ammessi in fase 1													
Capogruppo RTI e aziende singole	155	123	17,4	105	166,9	123	35,8***	121	0,675	121	0,866**	121	0,032**
Capogruppo RTI	78	64	16,0*	57	230,1	64	34,4***	63	0,690	63	0,852	63	0,025**
Aziende singole	77	59	18,9	48	91,9*	59	37,3	58	0,660	58	0,881	58	0,040
Altre aziende in RTI	202	158	14,5	116	70,0	158	12,0	151	0,655	151	0,885	151	0,058
Totale	357	281	15,7	221	116,1	281	22,4**	272	0,664	272	0,876	272	0,047
Progetti non finanziati													
Capogruppo RTI e aziende singole	69	52	19,9	47	118,5*	52	44,2**	51	0,674	51	0,821	51	0,065
Altre aziende in RTI	17	11	11,3	8	7,5	11	0	11	0,756	11	0,928	11	0,051
Totale	86	63	18,4	55	102,3	63	36,5	62	0,689	62	0,840	62	0,063
Progetti non ammessi in fase 2													
Capogruppo RTI e aziende singole	17	17	19,4	15	55,5	17	35,3**	17	0,713	17	0,771	17	0,053
Altre aziende in RTI	35	30	14,6	27	309**	30	16,7	29	0,720	29	0,937	29	0,059
Totale	52	47	16,3	42	218,5	47	23,4	46	0,717**	46	0,875	46	0,057
Rinunce in fase 1													
Capogruppo RTI e aziende singole	21	16	11,4**	14	443,2	16	43,8	16	0,630	16	0,781	16	0,010**
Altre aziende in RTI	36	28	14,6	24	32,1	28	10,7	28	0,641	28	0,878	28	0,055
Totale	57	44	13,4	38	183,6	44	22,7	44	0,637	44	0,843	44	0,039
Rinunce in fase 2													
Capogruppo RTI e aziende singole	11	11	12,2*	9	132,4	11	45,5	11	0,775**	11	0,751	11	0,003**
Altre aziende in RTI	23	14	17,0	14	18,7	14	7,1	14	0,606	14	0,929	14	0,101
Totale	34	25	14,9	23	63,2	25	24,0	25	0,681	25	0,851	25	0,058

* (**) [***] Valore medio statisticamente diverso dal corrispondente valore calcolato per le aziende finanziate al 10 (5) [1]%. - Variabili valutate nel 2008.

TAB 5.26: LR 9/2007 – Progetti a 2 fasi. Valore medio delle variabili: costo del denaro a prestito, fatturato, redditività del totale attivo, redditività delle vendite, costi per ricerca e sviluppo e diritti di brevetto.

	Num. aziende	Oneri finanziari/ Totale debiti		Fatturato (migliaia)		ROA (%)		Ebitda/Vendite (%)		Costi per ricerca e sviluppo (migliaia)		Diritti di brevetto (migliaia)	
		Num. osserv.	Valore medio	Num. osserv.	Valore medio	Num. osserv.	Valore medio	Num. osserv.	Valore medio	Num. osserv.	Valore medio	Num. osserv.	Valore medio
Progetti finanziati													
Capogruppo RTI e aziende singole	77	73	0,026	73	101.000	73	4,83	72	9,18	58	1.294	58	798
Capogruppo RTI	64	62	0,026	62	110.000	62	4,38	61	9,02	50	1.479	50	881
Aziende singole	13	11	0,030	11	54.000	11	7,32	11	10,06	8	143	8	277
Altre aziende in RTI	179	130	0,024	130	7.803	130	5,13	127	9,12	49	49,1	49	20,3
Totale	256	203	0,025	203	41.400	203	5,02	199	9,14	107	724	107	442
Progetti non ammessi in fase 1													
Capogruppo RTI e aziende singole	155	120	0,029	121	48.700	121	3,02	116	4,88	72	102	72	206*
Capogruppo RTI	78	62	0,028	63	66.700	63	2,41	60	4,36	34	96,8	34	98,6
Aziende singole	77	58	0,030	58	29.100	58	3,68	56	5,45	38	106	38	303
Altre aziende in RTI	202	151	0,024	151	12.800	151	5,68	148	9,39	52	67,2	52	39,6
Totale	357	271	0,026	272	28.800	272	4,49	264	7,41	124	87,3	124	136
Progetti non finanziati													
Capogruppo RTI e aziende singole	69	51	0,027	51	28.200*	51	4,10	51	8,20	36	34,3	36	115
Altre aziende in RTI	17	11	0,032	11	1.390	11	5,49	11	9,85	0		0	
Totale	86	62	0,028	62	23.500	62	4,35	62	8,50	36	34,3	36	115
Progetti non ammessi in fase 2													
Capogruppo RTI e aziende singole	17	17	0,031	17	18.300	17	6,14	17	9,50	8	15,7	8	9,2
Altre aziende in RTI	35	29	0,030*	29	57.900**	29	6,90	29	9,98	15	216	15	51,8
Totale	52	46	0,030*	46	43.300	46	6,62	46	9,81	23	146	23	37,0
Rinunce in fase 1													
Capogruppo RTI e aziende singole	21	16	0,022	16	52.400	16	-3,86***	15	2,53***	9	78,9	9	203
Altre aziende in RTI	36	28	0,022	28	11.000	28	5,35	28	2,34	7	107	7	425***
Totale	57	44	0,022	44	26.000	44	2,00	43	2,41**	16	91,2	16	300
Rinunce in fase 2													
Capogruppo RTI e aziende singole	11	11	0,031	11	32.800	11	-6,89***	11	-60,8***	8	73,9	8	297
Altre aziende in RTI	23	14	0,020	14	4.473	14	11,03*	14	8,61	6	248**	6	11,7
Totale	34	25	0,025	25	16.900	25	3,15	25	-21,9***	14	148	14	175

* (**) [***] Valore medio statisticamente diverso dal corrispondente valore calcolato per le aziende finanziate al 10 (5) [1]%. – Variabili valutate nel 2008.

TAB 5.27: LR 9/2007 – Progetti a 2 fasi. Percentuale di aziende attive a dicembre 2014.

	Numero aziende	Numero di osservazioni in AIDA	Percentuale di aziende attive
Progetti finanziati			
Capogruppo RTI e aziende singole	77	76	96,1
Capogruppo RTI	64	63	96,8
Aziende singole	13	13	92,3
Altre aziende in RTI	179	144	91,0
Totale	256	220	92,7
Progetti non ammessi in fase 1			
Capogruppo RTI e aziende singole	155	123	82,1***
Capogruppo RTI	78	64	79,7***
Aziende singole	77	59	84,7
Altre aziende in RTI	202	158	84,2*
Totale	357	281	83,3***
Progetti non finanziati			
Capogruppo RTI e aziende singole	69	52	92,3
Altre aziende in RTI	17	11	81,8
Totale	86	63	90,5
Progetti non ammessi in fase 2			
Capogruppo RTI e aziende singole	17	17	82,4**
Altre aziende in RTI	35	30	93,3
Totale	52	47	89,4
Rinunce in fase 1			
Capogruppo RTI e aziende singole	21	16	87,5
Altre aziende in RTI	36	28	89,3
Totale	57	44	88,6
Rinunce in fase 2			
Capogruppo RTI e aziende singole	11	11	54,5***
Altre aziende in RTI	23	14	85,7
Totale	34	25	72,0***

La percentuale è calcolata in corrispondenza delle aziende osservate in AIDA (colonna 2).

* (**) [***] Percentuale statisticamente diversa dal corrispondente valore calcolato per le aziende finanziate al 10 (5) [1]%.
(5) [1]%

Grazie alle informazioni reperibili nella banca dati AIDA è stato possibile calcolare la percentuale di aziende ancora attive nel mese di dicembre 2014. Come si può notare, la percentuale di aziende attive è abbastanza alta tra le finanziate (92,7%) in particolare per le capogruppo (96,8%). Numeri simili si riscontrano per le aziende ammissibili, ma non finanziate (90,5% di imprese ancora attive). Questa quota invece scende per i progetti non ammessi (83,3% tra i non ammessi in fase 1, e 89,4% per quelli esclusi in fase 2). Va sottolineata la considerevole quota di sofferenze fra le aziende che hanno rinunciato spontaneamente al contributo. In particolare, tra quelle che hanno rifiutato il sussidio in fase 2, soltanto il 72% risultava ancora attivo nel dicembre 2014 e, restringendo l'attenzione

alle sole capogruppo, la percentuale di imprese ancora attive quasi si dimezzava, riducendosi a un modesto 54,5%. Da quanto si può desumere dai dati riportati nelle Tabelle 5.25. e 5.26 questi negativi risultati sarebbero ascrivibili alle cattive condizioni economico-finanziarie in le aziende cui si trovavano già nel 2008.

In conclusione, come si era già osservato per i progetti a fase unica, si nota un fenomeno di auto-selezione delle aziende più grandi e strutturate: il processo di assegnazione dei finanziamenti, con punteggio basato principalmente sulle caratteristiche del progetto e non su quelle dell'azienda richiedente, non sembra selezionare le imprese vincenti in modo efficiente. Ancora una volta, le aziende con esito positivo nella procedura di selezione, ma senza finanziamento a causa di revoca o rinuncia, sono spesso peggiori rispetto alle altre aziende che hanno fatto domanda (sia trattate che non ammesse). Inoltre le aziende non ammesse non sembrano essere molto diverse da quelle trattate.

5.4 VALUTAZIONE DELL'EFFICACIA DELLA LR 9/2007

La valutazione dell'efficacia della LR 9/2007 è stata effettuata separatamente per i progetti a una fase e per quelli a due fasi. La ragione di questa scelta risiede nella sostanziale diversità degli interventi agevolati e delle stesse aziende che accedono alle agevolazioni per i progetti a uno e due fasi. Nel caso dei progetti a due fasi si è inoltre dovuto affrontare il problema del trattamento dei gruppi di aziende (RTT): problema non di poco conto e, per quanto è noto agli autori del Rapporto, finora mai affrontato.

Per quanto riguarda i **progetti a fase unica** ci si è limitati a stimare l'impatto delle agevolazioni regionali sul tasso di sopravvivenza delle aziende trattate e sul fatturato.

Le aziende che hanno ottenuto i benefici della LR 9/2007 sono state messe a confronto con un gruppo di controllo estratto dal *database* AIDA di Bureau van Dijk. Poiché nel *database* sono presenti solo le società di capitale, la valutazione dell'efficacia della politica regionale riguarda solo l'impatto sulle aziende che hanno questa forma giuridica. Le conclusioni non possono perciò essere automaticamente estese a tutte le aziende trattate; tuttavia, come evidenziato nella Tabella 5.9, le aziende trattate sono in prevalenza SPA dell'industria manifatturiera: l'analisi mantiene quindi comunque un elevato grado di significatività. Le aziende trattate sono state messe a confronto anche con un ulteriore gruppo di controllo rappresentato dalle imprese non ammesse all'intervento: ovvero, le aziende che hanno presentato domanda ma non hanno ottenuto l'agevolazione per punteggio insufficiente o per invalidità della domanda o, ancora, per mancanza dei requisiti di legge.

Le stime effettuate con la metodologia difference in differences e utilizzando entrambi i gruppi di controllo non mostrano alcun impatto della politica regionale né sui tassi di sopravvivenza delle imprese né

sul fatturato. Dall'analisi statistica emerge inoltre che le imprese trattate sono, in genere, più mature, più grandi e redditizie, e con una maggiore capacità di autofinanziamento rispetto alle aziende ammissibili che non hanno richiesto le agevolazioni ai sensi della LR 9/2007. Questo spiega probabilmente l'assenza di impatto della politica regionale.

Per quanto attiene ai **progetti a due fasi**, bisogna sottolineare che su 77 iniziative finanziate solo 13 sono state realizzate da imprese singole, a causa della normativa che, come si è visto, favorisce gli RTI. Rispetto ai progetti a fase unica, qui si ha una maggiore presenza di imprese grandi, in particolare fra le capogruppo. Se si assume la quota di finanziamento regionale ottenuto da ciascuna azienda associata in RTI come indicativo del grado di partecipazione dell'impresa al progetto comune, si osserva che le aziende non capogruppo partecipano spesso al progetto con quote modeste: infatti, il 38% delle aziende non capogruppo ha un peso non superiore al 10% nell'RTI e ottiene un finanziamento medio piuttosto modesto (pari a 24.000 euro). Molto maggiore, ovviamente, la quota delle capogruppo, che mediamente incassano 214.000 euro.

Basandosi su queste evidenze empiriche, si è scelto di valutare l'impatto della politica regionale: (i) sull'azienda capogruppo e (ii) su una azienda fittizia le cui caratteristiche (fatturato, dipendenti, ecc.) sono la media ponderata dei valori assunti dalle medesime variabili nelle singole aziende dell'RTI, con pesi uguali alle quote di finanziamento agevolato di spettanza di ciascuna componente del raggruppamento.

Sia le capogruppo che le aziende fittizie sono state poi confrontate con opportuni gruppi di controllo estratti dal *database AIDA*. Poiché le capogruppo sono aziende di grande dimensione (nel 62% dei casi hanno più di 300 dipendenti e più di 100 milioni di fatturato) non è stato sempre possibile trovare in AIDA aziende simili (simili non solo per il fatturato ma anche per una ampia serie di valori di bilancio e di indicatori economico-finanziari); alcune aziende trattate hanno dovuto perciò essere ignorate, limitando un poco la validità delle stime.

Visti la maggiore dimensione dei progetti a due fasi rispetto a quelli monofase e l'ammontare di risorse pubbliche ad essi destinate, l'impatto della politica di incentivazione è stato valutato rispetto a una ampia serie di variabili: costi di R&S, fatturato, numero di dipendenti, costo del lavoro per dipendente, valore aggiunto per dipendente.

Analogamente ad altri studi sull'efficacia delle politiche di incentivazione della ricerca e sviluppo, si è assunto che l'intervento pubblico, oltre a far crescere le spese per R&S, determini un aumento del costo del lavoro come conseguenza dell'impiego di personale più qualificato, e nel medio termine contribuisca alla crescita dell'impresa (misurata dal fatturato e dal numero di dipendenti) e della produttività (V.A. per addetto).

L'analisi controfattuale, gravemente viziata da carenza di dati, da una rilevazione parziale dei costi di R&S sia delle aziende trattate che di quelle non trattate e da un orizzonte temporale dell'analisi troppo limitato, non appare decisiva. I risultati del tutto negativi ottenuti riguardo all'impatto della politica su tutte le variabili-obiettivo contrastano in qualche caso in modo stridente con l'evidenza empirica.

Tenendo quindi conto sia dell'evidenza empirica sia dell'analisi controfattuale, sembra si possa concludere che:

- *esiste probabilmente (anche se la certezza non esiste) un effetto positivo degli incentivi sulla spesa per ricerca e sviluppo, con riferimento in particolare alle grandi imprese;*
- *questo non comporta però (almeno nell'arco di tre anni dall'investimento) un analogo effetto positivo su variabili espressive della vitalità e competitività dell'impresa (fatturato, valore aggiunto per dipendente, numero di dipendenti);*
- *dovrebbe esserci un impatto positivo sulla situazione finanziaria delle imprese trattate in seguito alla erogazione dei contributi: effetto non rilevato per insufficiente estensione dell'arco temporale sul quale si è svolta l'analisi, ma desumibile da un analogo effetto riscontrato per la LR 5/2001.*

Si è voluto cercare conferma della relativa inefficacia della LR 9/2007 indagando sulle **domande di brevetto** depositate dalle aziende capogruppo presso l'European Patent Office (EPO). Purtroppo non si disponeva delle domande di brevetto depositate dalle aziende facenti parte del gruppo di controllo, per cui non si è potuto effettuare una analisi controfattuale. Si sono allora messe a confronto le domande di brevetto delle capogruppo nel periodo di trattamento o post-trattamento (2009-2014) con le domande presentate dalle stesse aziende nel periodo pre-trattamento (2004-2008). Da questa analisi risulta che *al massimo 10 aziende fra quelle trattate (circa il 14%) hanno presentato domande di brevetto per innovazioni ragionevolmente riconducibili al progetto finanziato dalla Regione*. Risulta, peraltro, che le aziende che brevettavano prima del trattamento sono per lo più le stesse che hanno brevettato dopo il trattamento: esisterebbe quindi un gruppo di aziende orientate all'innovazione indipendentemente dall'intervento regionale.

Per una descrizione dettagliata delle modalità della valutazione e dei risultati conseguiti si veda la Parte VI

Parte VI

VALUTAZIONE DI IMPATTO DEGLI INCENTIVI

6.1. METODOLOGIA DELLA VALUTAZIONE DI IMPATTO:

L'APPROCCIO CONTROFATTUALE

Le politiche di incentivazione delle imprese descritte nei capitoli precedenti sono veramente efficaci? Per quanto ben concepiti e correttamente realizzati, gli interventi oggetto di studio hanno raggiunto gli scopi che il legislatore intendeva perseguire? Con l'ausilio di metodi statistici di valutazione di impatto, si cercherà, in questa sezione, di dare una risposta a tali interrogativi.

Ogniqualevolta sorga la necessità di misurare l'efficacia di una serie di azioni finalizzate al raggiungimento di certi obiettivi, si parla di valutazione di impatto. Lo scopo della valutazione di impatto è stabilire se e in quale misura le azioni poste in essere hanno avuto effetto sulla condizione dei destinatari che si intendeva modificare. Nel caso delle politiche di sostegno agli investimenti, si tratta di verificare se le aziende agevolate abbiano intensificato i propri investimenti in seguito all'intervento; e se gli investimenti aggiuntivi realizzati dall'azienda abbiano avuto ripercussioni positive sulla *performance* di quest'ultima, in termini di fatturato e produttività.

Prima di proseguire nella spiegazione dei fondamenti dell'analisi di impatto, è necessario avere ben chiaro ciò che distingue tale approccio di studio dalle altre attività legate alla valutazione di programmi. Non rientrano nella valutazione di impatto le attività di monitoraggio e controllo del processo finalizzate a verificare la corretta implementazione del programma rispetto a quanto stabilito nella sua formulazione teorica. Descrivere il funzionamento del programma in termini di organizzazione e utilizzazione dei servizi (e dunque risorse, tempi e modalità di erogazione dei prodotti) è certamente una attività fondamentale per la valutazione di un programma, ma essa non rientra nell'analisi di impatto il cui scopo è invece, come detto sopra, misurare gli effetti dell'intervento su una certa variabile risultato (o su più variabili risultato) per le unità trattate.²⁹

Nei paragrafi che seguono si riporta la stima dell'entità dell'impatto di una certa forma di agevolazione su una determinata variabile-risultato (ad esempio il fatturato) nel gruppo delle aziende oggetto di intervento (le c.d. aziende trattate). Per impatto della politica su una azienda trattata si intende la differenza fra il valore osservato della variabile risultato dopo che l'azienda è stata esposta all'intervento e il valore che la stessa variabile avrebbe invece assunto con riferimento alla medesima azienda nel caso in cui essa non avesse preso parte alla politica (valore contro-fattuale). Evidentemente non è possibile osservare il valore contro-fattuale della variabile risultato per le aziende esposte all'intervento (Holland, *The*

²⁹ Va anche chiarito che un programma sarà destinato a fallire se il modello teorico che ne sta alla base non è valido (*theory failure*) e/o esso non sia stato realizzato in modo corretto (*implementation failure*). In tal caso la valutazione di impatto risulta ridondante e serve solo a confermare l'assenza di benefici. Cfr. Rossi P.H., Lipsey M.W., Freeman H.E., *Evaluation: a Systematic Approach*, 7th ed., Thousand Oaks, CA: Sage, 2004.

fundamental problem of causal inference,³⁰). Il compito della valutazione di impatto è quindi produrre una simulazione del valore contro-fattuale a partire da quanto si osserva per (i) altre aziende ammissibili all'intervento che non sono state trattate e/o (ii) le stesse aziende prima che la politica avesse luogo. La validità dell'analisi dipenderà da quanto bene è stato approssimato il valore contro-fattuale della variabile risultato per ogni azienda trattata.

Semplificando la questione, si tratta di confrontare la media della variabile risultato nel gruppo delle aziende trattate con quella calcolata per un conveniente gruppo di confronto (controllo). Per quanto detto sopra, tale gruppo di controllo può essere costituito da (i) altre aziende ammissibili al programma non esposte e/o (ii) le stesse aziende trattate in un momento antecedente all'intervento, sfruttando le informazioni su misure ripetute nel tempo della variabile-risultato.

Nel primo caso, è necessario che il gruppo di confronto sia costituito da aziende il più possibile simili a quelle trattate. Questo consente di fare l'ipotesi che quanto si osserva per la variabile risultato in queste aziende non trattate sia quello che si sarebbe osservato per le aziende trattate nella situazione contro-fattuale di non partecipazione all'intervento.

Il rischio è far rientrare nel gruppo di controllo aziende sistematicamente diverse dalle esposte, indipendentemente dalla politica. In altri termini, le aziende trattate potrebbero differire dalle aziende di confronto non solo per il fatto di avere preso parte al programma, ma anche per il meccanismo attraverso il quale hanno scelto di, o sono state scelte per, prendere parte al programma (processo di autoselezione e selezione). Per esempio, potrebbero aver presentato domanda per una certa misura di agevolazione le aziende economicamente più sane; oppure un bando potrebbe aver selezionato le aziende con determinate caratteristiche influenti sulla variabile-risultato.

Questa differenza a priori fra i due gruppi di confronto è nota in letteratura con il nome di *selection bias* (distorsione da selezione). Per riuscire a depurare il confronto trattate/non trattate dal *selection bias* è necessario ricostruire il processo di selezione delle aziende esposte, al fine di identificare le caratteristiche rispetto alle quali esse risultano diverse in modo sistematico dalle aziende non esposte, ponendo attenzione, in particolare, alle variabili che influenzano la variabile-risultato oggetto di intervento, quali, ad esempio, la dimensione dell'azienda, l'età, il settore di appartenenza, la localizzazione geografica e opportuni indicatori di bilancio, come il livello di indebitamento, di autofinanziamento, di redditività, ecc., in grado di descrivere la solidità economica e finanziaria dell'impresa.

Con la tecnica statistica del *matching* (abbinamento), utilizzata negli esercizi di valutazione seguenti, si assoceranno a ciascuna azienda esposta all'intervento una o più aziende non esposte con caratteristiche simili, che si sarebbero "comportate" in modo equivalente in termini della variabile risultato in assenza della politica di agevolazione; quindi si confronterà il risultato medio dei due gruppi risultanti. L'approccio è soggetto a qualche

³⁰ Holland P.W., "Statistics and Causal Inference", *Journal of the American Statistical Association*, 1986, pp. 945-960.

limite: infatti, non per tutte le aziende trattate sarà possibile trovare una azienda non esposta “simile” e il numero di abbinamenti realizzabili sarà tanto inferiore quanto maggiore è il numero di caratteristiche dell’azienda da tenere sotto controllo.

Come detto sopra, il gruppo di confronto può essere altresì costituito dallo stesso insieme delle aziende trattate in un momento antecedente all’intervento. Nei casi in cui la variabile risultato corrisponda a un evento ripetibile (come il fatturato, il numero di dipendenti, ecc.) e ne sia disponibile una misura precedente all’attuazione del programma di incentivazione, è ragionevole istituire un confronto dei risultati medi osservati prima e dopo l’intervento. Operando in tal modo si rischia, però, di attribuire al programma un’evoluzione che la variabile-risultato avrebbe avuto comunque, a prescindere dall’intervento. Le differenze osservate potrebbero essere la combinazione dell’impatto del programma e di differenze che si sarebbero manifestate lo stesso, in assenza del programma, come conseguenza del corso naturale degli eventi (ad esempio, stagionalità e ciclo economico, partecipazione ad altri interventi, ecc.).

Qualora si abbiano a disposizione informazioni sulla variabile risultato prima e dopo l’intervento sia per le aziende esposte sia per le non esposte, è possibile correggere la differenza pre/post del gruppo delle trattate con la differenza pre/post del gruppo delle non trattate; ossia si approssima l’evoluzione spontanea delle aziende trattate con la variazione osservata per il gruppo di controllo (stimatore *difference-in-differences*). Tale modo di procedere è equivalente al confronto di trattate e non trattate dopo l’intervento al netto del *selection bias* osservato prima dell’intervento³¹.

Negli esercizi di valutazione di seguito riportati si utilizzerà una combinazione dei metodi (i) e (ii): attraverso la tecnica statistica del *matching* si andrà dapprima a costruire un opportuno gruppo di controllo per le aziende trattate; dopodiché si applicherà lo stimatore *difference-in-differences* ai due gruppi di confronto risultanti dall’abbinamento³². Se possibile, sfrutteremo le potenzialità offerte da più osservazioni della variabile-risultato nel periodo pre-intervento. La ricchezza informativa dei *database* a disposizione permetterà inoltre di stimare l’effetto della politica su un orizzonte temporale di almeno tre anni successivi all’intervento.

Nei paragrafi seguenti si descrivono la procedura e i risultati della valutazione distintamente per politica di agevolazione, nello stesso ordine in cui sono state presentate nei capitoli precedenti. Ciascun paragrafo è strutturato come segue: dopo una breve presentazione delle caratteristiche salienti dell’intervento, si descrivono i dati e la strategia empirica di valutazione; quindi si mostrano i risultati e si formulano alcune considerazioni conclusive.

³¹ Si approssima il *selection bias* post-intervento con il *selection bias* osservato pre-intervento.

³² Lo stimatore *difference-in-differences* può essere calcolato attraverso una regressione con variabile dipendente la differenza prima della variabile risultato sulla *dummy* di partecipazione all’intervento. Tale metodo di stima permette di aggiungere variabili di controllo misurate nel periodo pre-intervento per cogliere eventuali differenze di trend fra i due gruppi di aziende di confronto rispetto al risultato.

6.2. LR 5/2001: FONDO DI ROTAZIONE PER LE PMI

La Legge 5/2001 prevede la concessione di *finanziamenti agevolati* e locazioni finanziarie agevolate per investimenti produttivi e interventi per il riequilibrio e il consolidamento finanziario delle imprese. Riguardo ai finanziamenti agevolati, la riduzione del tasso di interesse può arrivare al 50% del tasso di mercato. Come già detto, l'agevolazione si realizza attraverso la concessione di un finanziamento a tasso zero a carico del Fondo di rotazione, per un importo pari, al massimo, al 50% delle spese ammissibili.

I dettagli della LR 5/2001 e i meccanismi di applicazione della stessa sono descritti nella Parte IV del Rapporto. Qui l'attenzione è rivolta esclusivamente alla valutazione della politica e si concentrerà esclusivamente sui finanziamenti agevolati concessi da Veneto Sviluppo per la realizzazione di investimenti immobiliari e mobiliari, investimenti immateriali e le c.d. "spese tecniche". Nel prosieguo si farà talvolta riferimento a queste spese con l'appellativo di "investimenti produttivi". Per questo tipo di interventi gli importi erogabili variano da un minimo di 20 mila a un massimo di 1,5 milioni di euro.

Sono ammissibili all'intervento le piccole e medie imprese con sede in Veneto operanti nei settori secondario e terziario, comprese le imprese cooperative e quelle artigiane

**Per maggiori dettagli riguardo alla LR 5/2001 si veda la
Parte IV, paragrafo 4.7**

6.2.1. I dati e la strategia di valutazione

I dati sulla Legge 5/2001 sono stati cortesemente concessi da Veneto Sviluppo Spa, la società controllata dalla Regione Veneto, che si occupa della gestione di questa e di altre misure di agevolazione regionali. Il *database* offre informazioni su tutte le richieste di finanziamento gestite da Veneto Sviluppo dal 2001 a oggi, sia quelle ammesse sia quelle respinte (una quota minima). I dati rilevanti per l'analisi di valutazione sono l'importo e le date di concessione e di erogazione del finanziamento. Il *database* di Veneto Sviluppo fornisce anche, per ogni impresa che abbia fatto domanda, la localizzazione geografica e la forma giuridica. Per le altre informazioni — in particolare per i dati di bilancio — si è fatto ricorso al *database* AIDA di Bureau van Dijk, che riporta i dati di tutte le società italiane con obbligo di deposito del bilancio.

Le aziende trattate (ovvero, finanziate) considerate nell'analisi sono state selezionate fra quelle che hanno ricevuto il finanziamento nel triennio 2008-2010. Tale scelta è stata determinata da due fattori: *a)* la congiuntura economica, che ha visto nel 2008 l'inizio della crisi e *b)* problemi informatici relativi al *database* di Veneto Sviluppo. Per quanto riguarda il primo punto, è sembrato inopportuno mettere insieme aziende trattate in anni caratterizzati da un andamento economico molto diverso, poiché è noto che il clima economico condiziona fortemente le scelte di investimento. La ragione sub *b)* è legata alla migrazione informatica dei dati contenuti nei *database* di Veneto Sviluppo avvenuta nel 2008. A causa di tale operazione, le informazioni precedenti a tale data sono meno attendibili e difficilmente confrontabili con quelle successive.

La scelta succitata lascia comunque una finestra di osservazione degli effetti della legge regionale di almeno 3-5 anni, a seconda dell'anno di trattamento. Le informazioni disponibili in AIDA sono infatti aggiornate ai primi mesi del 2014 e consentono di estendere l'analisi a tutto il 2013.

La valutazione di impatto ha riguardato solo le aziende interessate da finanziamenti agevolati e ha trascurato le operazioni di *leasing*, che hanno comunque coinvolto una minoranza di aziende. Sono stati inoltre esclusi dall'analisi i finanziamenti finalizzati al riequilibrio e al consolidamento finanziario dell'impresa: anch'essi una minoranza di casi.

La strategia di valutazione prevede due passi: (i) prima la scelta di un adeguato gruppo di controllo per le aziende trattate (*radius matching* e *stratification matching*); (ii) poi l'applicazione dello stimatore *difference in differences* nel confronto delle aziende trattate con le aziende del gruppo di controllo³³.

Per quanto detto sopra, l'analisi è stata ristretta alle aziende trattate nel triennio 2008-2010. Le variabili-risultato sono state misurate nei tre anni successivi all'intervento, ad esempio dal 2010 al 2012 per le aziende che hanno ottenuto il finanziamento nel 2009 (cfr. Figura 6.1), salvo che per l'effetto diretto sull'investimento, che è stato stimato per l'anno precedente l'erogazione dei fondi (si veda a questo proposito il paragrafo 6.2.3). L'anno

³³ Stima di una regressione *sulle differenze* nel campione risultante dal passo (i).

immediatamente precedente all'intervento è quello in cui vengono rilevate le variabili rispetto alle quali si valuta la somiglianza fra un'azienda trattata e una possibile azienda di controllo nella procedura di *matching*, l'anno t-1 è anche la base rispetto a cui si calcola la variazione dei risultati con lo stimatore *difference in differences*.

FIG 6.1: LR 5/2001. Anni considerati nella valutazione di impatto

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
t-1	t	t+1	t+2	t+3		
	t-1	t	t+1	t+2	t+3	
		t-1	t	t+1	t+2	t+3

Nota: t è l'anno di trattamento

Costruzione del campione *baseline*

Dal gruppo delle aziende trattate nel generico anno t (t=2008, 2009 e 2010) sono state escluse le aziende che hanno beneficiato nello stesso anno di altre misure di agevolazione, diverse dalla LR 5/2001. Sono state inoltre escluse le aziende che in qualsiasi anno oggetto di valutazione, da t-1 a t+3, hanno goduto della stessa o di altre forme di incentivazione. Questo allo scopo di non sovrapporre gli effetti di politiche diverse e di non confrontare aziende che hanno goduto di programmi differenti.

Gli interventi alternativi considerati nell'analisi sono quelli per i quali si hanno informazioni dalle fonti disponibili: i *database* di Veneto Sviluppo e della Direzione Innovazione della Giunta Regionale del Veneto, che riguardano gran parte delle politiche di agevolazione alle imprese a livello regionale e comunitario, e un *database* disponibile on-line sui destinatari degli interventi gestiti dal Ministero dello Sviluppo Economico, a livello nazionale. Non avendo informazione sulla totalità degli interventi realizzati dalla Regione oppure dallo Stato o dalla Comunità Europea in materia di incentivi alle imprese nel periodo d'interesse, è possibile, ma assai poco probabile³⁴, che qualche azienda trattata con altre misure di agevolazione non si sia stata esclusa.

Le aziende che hanno ottenuto almeno un finanziamento agevolato per mezzo della LR 5/2001 negli anni 2008, 2009 e 2010 sono, nell'ordine, 362, 117 e 116. Fra queste la quota di aziende destinatarie di altre politiche di incentivazione nel periodo oggetto di valutazione (o della stessa in anni diversi) è molto alta: rispettivamente il 32%, 44% e 47% (cfr. Tabella 6.1). Si noti che le aziende così come possono avere ottenuto il finanziamento in due anni consecutivi, possono averlo ottenuto più volte nel corso del medesimo anno, sempre con riferimento alla LR 5/2001. Ad esempio alle 362 aziende trattate nel 2008 corrisponde un

³⁴ Le uniche agevolazioni sfuggite alla presente analisi sono probabilmente quelle concesse da altre Regioni, che tuttavia non dovrebbero interessare gli investimenti realizzati nel Veneto.

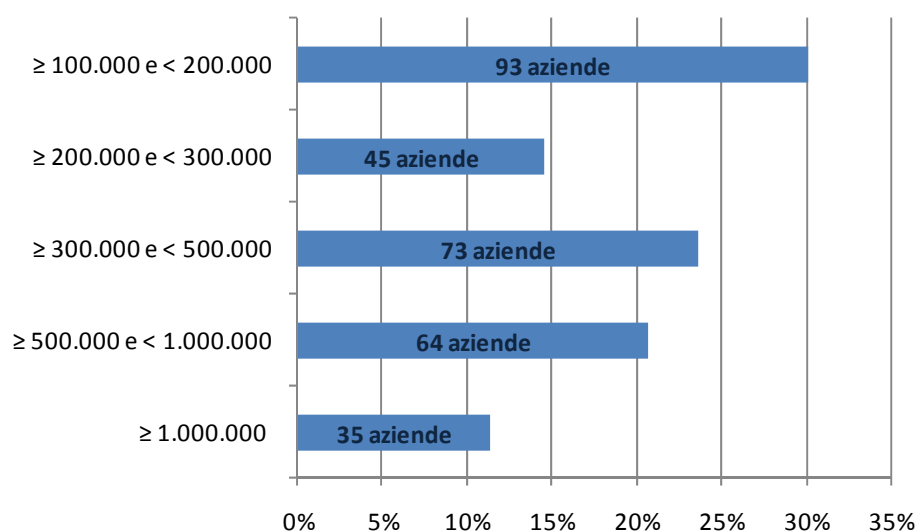
totale di 432 finanziamenti, perché una percentuale del 12% è stata finanziata più volte nell'anno in questione.

TAB 6.1: LR 5/2001. Strategia di selezione delle aziende trattate

Numero aziende	Anno trattamento (t)					
	2008		2009		2010	
(1) Trattate con la LR 5/2001 in t	362	100%	117	100%	116	100%
(1.1) Trattate con altri interventi in t	20	5,5%	8	6,8%	6	5,2%
(1.2) Trattate con la LR 5/2001 in t-1, t+1, t+2, t+3	81	22,4%	34	29,1%	33	28,4%
(1.3) Trattate con altri interventi in t-1, t+1, t+2, t+3	36	9,9%	23	19,7%	32	27,6%
(1) - [(1.1) + (1.2) + (1.3)] Totale	247	68,2%	66	56,4%	61	52,6%
Finanziamenti ≥ 100.000 €	206		50		54	

La Figura 6.2 riporta la distribuzione delle aziende trattate selezionate per valore del finanziamento totale erogato nell'anno. Il valore medio è di circa 460 mila euro, senza sostanziali differenze per anno di trattamento.

FIG 6.2: LR 5/2001. Distribuzione delle aziende trattate nel triennio 2008-2010 per valore del finanziamento erogato nell'anno di trattamento



L'analisi di valutazione considera la somma dei finanziamenti nell'anno ed è ristretta alle aziende che hanno ricevuto un finanziamento totale annuo ex LR 5/2001 del valore di almeno 100 mila euro in un anno del triennio 2008, 2009 e 2010 e nessun'altra agevolazione nel quinquennio t-1—t+3, con t= 2008, 2009, 2010: si tratta di 206, 50 e 54 unità rispettivamente per il 2008, 2009 e 2010.

Questo approccio presenta il vantaggio di concentrare l'attenzione su aziende presumibilmente più grandi, che sono più facilmente rintracciabili in AIDA e per le quali è più facile trovare (sempre in AIDA) un idoneo gruppo di controllo.^{35 36} A questo proposito si ricorda che il *database* AIDA censisce le sole aziende tenute a presentare il bilancio presso il Registro delle Imprese tenuto dalle Camere di Commercio. Con la scelta di fissare l'attenzione sui finanziamenti di importo maggiore si è cercato di escludere dall'analisi le aziende minori, organizzate nella forma di impresa individuale o di società di persone, che non hanno l'obbligo di deposito del bilancio. Delle 310 aziende trattate, 263 (pari all'85%) sono presenti in AIDA, limitando la ricerca alle sole *aziende attive* al momento dell'estrazione dei dati (ottobre 2014). Si rimane quindi con un campione di 173, 44 e 46 aziende trattate rispettivamente negli anni 2008, 2009, 2010, per le quali si dispone di dati di carattere economico e finanziario tratti da AIDA. Questo campione sarà oggetto dell'analisi di impatto. Il 15% delle aziende non rintracciate in AIDA è composto sia da ditte unipersonali e società di persone sia da aziende che risultano cessate o fallite a ottobre 2014.

Da AIDA sono stati inoltre estratti tre gruppi di confronto "*baseline*" per le aziende trattate: uno per ciascun anno di trattamento. Più precisamente, sono state selezionate le aziende venete con anno di costituzione non posteriore alla data di trattamento, aventi forma giuridica e settore analoghi a quelli osservati per le trattate nello specifico anno d'interesse. Di queste si considerano le *aziende ancora attive* al momento dell'estrazione dei dati, escludendo le aziende che in base ai dati a disposizione hanno ricevuto altre forme di agevolazione³⁷. Per la validità della valutazione, è necessario che le aziende di confronto non abbiano sperimentato politiche alternative di incentivazione nel periodo di riferimento.

Nel complesso sono state selezionate 25.927 aziende di confronto: 23.503 per le trattate del 2008, 17.149 per le trattate del 2009 e 6.998 per le trattate del 2010. Poiché la stessa azienda può essere stata estratta per più anni di trattamento — cioè può essere presente in più gruppi di confronto (ad esempio, fra le non trattate del 2008 e del 2010) — la somma del numero di aziende di controllo di ciascun anno di trattamento è maggiore del numero di aziende complessivamente selezionate; il 69% delle aziende di confronto (pari a 17.938 unità) si ripete in più anni: più precisamente, il 55% (14.153) due volte e il 14% (3.785) tre volte.

Con riferimento a ciascun anno di trattamento t e per entrambi i gruppi di confronto (trattate e non trattate) sono state estratte dal *database* AIDA informazioni sui bilanci aziendali per il periodo da $t-1$ a $t+3$. Come detto sopra, si valuterà la somiglianza fra una azienda trattata e una azienda non trattata rispetto alle variabili di bilancio relative all'anno pre-trattamento, $t-1$, salvo che per il livello degli investimenti (cfr. paragrafo 6.2.3). Le variabili risultato fanno invece riferimento agli anni da t a $t+3$. Segue che per una azienda

³⁵

³⁶ Per contro, l'esclusione dall'analisi dei progetti di valore inferiore a 100.000 euro non consente di estendere automaticamente le conclusioni a interventi di misura più limitata.

³⁷ Per coerenza alle scelte fatte in fase di estrazione delle aziende trattate, non si considerano le informazioni tratte dai bilanci consolidati.

non trattata che si ripete in più gruppi di confronto, la stessa informazione, relativa al medesimo anno solare, sarà diversamente indicizzata. Si consideri, per esempio, una azienda non trattata presente sia nel gruppo di confronto del 2008 sia nel gruppo di confronto del 2010: i ricavi del 2009 saranno indicizzati con t+1 per il 2008 e t-1 per il 2010.

TAB 6.2: LR 5/2001. Campione *baseline*

Anno trattamento	Aziende trattate	Aziende non trattate	Totale
2008	173	23.503	23.676
2009	44	17.149	17.193
2010	46	6.998	7.044
Totale	263	47.650	47.913

Metodologia statistica

L'impatto dell'intervento sulla generica variabile risultato Y è stato stimato a partire dal seguente modello di regressione:

$$(1) \Delta Y_{i,t+k} = \alpha + \delta_{t+k} T_i + X_{i,t-1} \beta + \varepsilon_{i,t+k}$$

per ogni anno successivo all'intervento t+k (k=0,1,2,3). La variabile dipendente

$$\Delta Y_{i,t+k} = Y_{i,t+k} - Y_{i,t-1}$$

esprime la differenza fra il risultato dell'anno t+k e il risultato pre-intervento dell'anno t-1 per l'azienda i. T è la variabile indicatrice di partecipazione all'intervento e il relativo coefficiente δ_{t+k} identifica l'impatto nell'anno t+k. In assenza delle variabili esplicative X, δ_{t+k} corrisponde alla differenza

$$E(Y_{i,t+k} - Y_{i,t-1} \mid T_i = 1) - E(Y_{i,t+k} - Y_{i,t-1} \mid T_i = 0)$$

fra la dinamica osservata per i trattati e la “dinamica spontanea” osservata fra i controlli (stimatore *difference-in-differences*). Con l'aggiunta delle variabili di controllo X relative all'anno pre-intervento t-1, si cerca di catturare eventuali differenze di partenza nei trend fra trattati e non trattati.

Il modello di regressione è stato stimato in vari campioni “riselezionati” attraverso il *propensity score matching*. Così facendo è stato possibile confrontare le unità trattate con un valido gruppo di controllo, tale da annullare, almeno in parte, il *selection bias* esistente fra le aziende trattate e non trattate del campione *baseline*.

Il *propensity score*, ossia la probabilità di partecipazione all'intervento, è una “misura di somiglianza” delle aziende, le quali, se hanno un valore del *propensity score* simile, possono considerarsi equivalenti. La probabilità di ricevere il finanziamento è stata calcolata nel campione *baseline* attraverso un modello logit con variabili esplicative la forma giuridica dell'azienda (spa vs. srl), il settore economico di appartenenza³⁸, l'età al momento della richiesta del finanziamento, la localizzazione geografica (provincia) e una serie di covariate valutate nell'anno pre-intervento (t-1): numero di dipendenti, fatturato, indebitamento totale (totale debiti su attivo) e a breve termine (debiti a breve su totale debiti), capacità di autofinanziamento (flusso di cassa su attivo), costo del denaro preso a prestito (oneri finanziari su debiti) e due indicatori di redditività (EBITDA su fatturato e ROA).

Il *propensity score* è stato stimato, con la medesima specificazione, sia nel campione complessivo sia separatamente per anno di trattamento. Nel modello logit relativo al campione completo è stato inoltre considerato l'anno di erogazione del finanziamento fra le variabili esplicative. Poiché queste ultime possono fare riferimento ad anni diversi per unità statistiche differenti, la variabile fatturato è stata opportunamente deflazionata tramite l'indice dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali. Nelle tabelle A1 e A2 in Appendice si riporta la distribuzione delle unità trattate e non trattate per valore stimato del *propensity score*. A causa della numerosità molto elevata di aziende di confronto, la probabilità di partecipazione all'intervento è bassa, determinando lo spostamento verso lo zero della distribuzione.

Fra le varie tecniche di *matching*, ossia di abbinamento delle unità trattate con le unità di confronto sulla base della distanza fra i *propensity score*, sono stati scelti il *radius matching* e lo *stratification matching*. Mentre la prima è una vera e propria tecnica di abbinamento, tale da comportare la selezione di particolari unità non trattate, la seconda è più propriamente una “tecnica di ponderazione”, con cui i valori della variabile risultato vengono diversamente pesati a seconda del grado di vicinanza di alcune unità non trattate alle unità trattate.

Il *radius matching* con raggio pari a 0,0001 è la procedura di abbinamento statistico in senso stretto che ha dato esito migliore nella verifica della *proprietà di bilanciamento*. Ossia fra tutti i campioni riselezionati attraverso le diverse tecniche di abbinamento, il campione risultante dal *radius matching* è quello per cui si osserva una maggiore somiglianza, in media, fra unità trattate e non trattate abbinate rispetto alle variabili esplicative del *propensity score*.

Il *radius matching* è stato implementato in tre modi:

- 1) stima del *propensity score* e abbinamento nel campione complessivo;

³⁸ Industrie alimentari; tessili e dell'abbigliamento; della stampa e della fabbricazione dei prodotti in carta; industria chimica; metalmeccanica; altre industrie manifatturiere; fornitura di energia e acqua; costruzioni; altro.

- 2) stima del *propensity score* nel campione complessivo e abbinamento separatamente per anno³⁹ senza il reinserimento delle unità di controllo già abbinate:
 - i. abbinamento dei trattati 2008 con i non trattati 2008,
 - ii. abbinamento dei trattati 2009 con i non trattati 2009 escluse le aziende già abbinate nel 2008,
 - iii. abbinamento dei trattati 2010 con i non trattati 2010 escluse le aziende già abbinate nel 2008 e/o nel 2009;
- 3) stima del *propensity score* e abbinamento separatamente per anno senza il reinserimento delle unità di controllo già abbinate (vedi punti i, ii e iii).

Il primo metodo è teoricamente meno affidabile comportando l'abbinamento di aziende con informazioni che possono riferirsi a diversi anni pre-trattamento. E' inoltre possibile che la stessa azienda venga utilizzata come controllo per unità trattate in anni differenti, il che costituisce una complicazione dal punto di vista statistico nella stima della variabilità dell'impatto a causa dell'autocorrelazione delle osservazioni che si riferiscono alla medesima azienda in fase di stima della regressione.

Entrambi i metodi 2 e 3 consentono di ovviare alle complicazioni del primo metodo. Il fatto di condurre l'abbinamento separatamente per anno impedisce di abbinare unità statistiche con variabili rilevate in momenti diversi. L'esclusione delle unità di controllo già abbinate permette invece di non servirsi più volte della stessa azienda come *match* per unità trattate in anni differenti.

Tutti e tre i campioni risultanti dal *radius matching* soddisfano la proprietà di bilanciamento (Tabella A3 in Appendice). In corrispondenza di ciascuno di essi è stato stimato il modello di regressione (1) per le variabili risultato prescelte (Tabella 6.5). Si rimanda al paragrafo successivo per la presentazione dei risultati empirici.

Come ultima tecnica di abbinamento, è stato infine applicato lo *stratification matching*. Questo metodo richiede di suddividere il campo di variazione del *propensity score* in J intervalli (strati) tali che, all'interno di ogni strato, le unità trattate e le unità di controllo non differiscano rispetto al valor medio del *propensity score* (Tabella A4 in Appendice). Una volta ottenuta la stratificazione, si è proceduto in due passi per la stima dell'impatto medio: prima è stata stimata la regressione (1) all'interno di ogni strato, ottenendo J stime dell'impatto δ_j ($j=1, \dots, J$); poi è stato calcolato l'effetto complessivo dell'intervento come media ponderata delle stime nei vari strati con pesi il numero di unità trattate nello strato (N_j) sul totale delle unità trattate nel campione complessivo (N):

$$\delta = \sum_{j=1}^J \frac{N_j}{N} \delta_j.$$

³⁹ *Matching* esatto rispetto alla variabile anno.

Per maggiori dettagli circa la combinazione della stratificazione con il metodo di regressione (“*blocking with regression*”) in ambito della valutazione d’impatto, si rimanda a Imbens (2014)⁴⁰. Per i risultati empirici del nostro esercizio di valutazione si veda il paragrafo seguente (Tabella 6.5).

6.2.2 . Impatto dell’intervento

Come detto nel paragrafo precedente, le aziende del gruppo di controllo *baseline* sono state selezionate da AIDA imponendo forma giuridica e settore analoghi a quelli delle trattate, nonché anno di costituzione non posteriore alla data dell’intervento. Le aziende non trattate *baseline* possono quindi essere considerate potenziali aziende candidate all’intervento: aziende che, ammissibili all’intervento, avrebbero potuto richiedere il finanziamento ma non l’anno fatto. Poiché la quota di aziende richiedenti ma non ammesse è trascurabile, è molto improbabile che nel gruppo di controllo vi sia una azienda la cui domanda sia stata respinta.

Dal confronto delle aziende finanziate con le aziende ammissibili del campione di controllo *baseline* emergono differenze significative fra i due gruppi (Tabella 6.3). In particolare *le aziende trattate sembrano essere più profittevoli ed economicamente più solide delle altre*.

Fra le aziende trattate, mediamente più grandi e mature delle non trattate, si osserva una quota maggiore di SPA e di attività manifatturiere, in particolare dell’industria chimica e metalmeccanica, che rappresentano buona parte del campione (circa il 60%). La distribuzione per provincia indica invece una partecipazione maggiore delle aziende vicentine; al contrario nella provincia di Venezia l’adesione all’intervento è quasi nulla.

⁴⁰ Imbens G.W., “Matching Methods in Practice: Three Examples”, IZA Discussion Paper 8049, 2014.

TAB 6.3 (PARTE 1): LR 5/2001. Differenze in media fra imprese trattate e imprese non trattate nel campione *baseline*

	Num. di osservaz.	Anno			Forma giuridica SPA	Provincia						
		2008	2009	2010		Vicenza	Verona	Treviso	Padova	Rovigo	Belluno	Venezia
Totale												
Trattati baseline	263	0,658	0,167	0,175	0,217	0,335	0,160	0,217	0,171	0,046	0,030	0,030
Non trattati baseline	47.650	0,493	0,360	0,147	0,042	0,220	0,202	0,196	0,190	0,035	0,019	0,138
		0,165***	-0,193***	0,028	0,175***	0,114***	-0,043*	0,021	-0,019	0,011	0,012	-0,108***
		(0,029)	(0,023)	(0,023)	(0,025)	(0,029)	(0,023)	(0,026)	(0,023)	(0,013)	(0,011)	(0,011)
Anno 2008												
Trattati baseline	173				0,231	0,341	0,173	0,231	0,150	0,035	0,029	0,029
Non trattati baseline	23.503				0,041	0,223	0,205	0,188	0,193	0,034	0,019	0,138
					0,190***	0,118***	-0,032	0,043	0,043	0,000	0,010	-0,109***
					(0,015)	(0,032)	(0,031)	(0,030)	(0,030)	(0,014)	(0,011)	(0,026)
Anno 2009												
Trattati baseline	44				0,273	0,227	0,182	0,182	0,205	0,136	0,046	0,023
Non trattati baseline	17.149				0,035	0,202	0,211	0,190	0,190	0,037	0,018	0,153
					0,238***	0,025	-0,030	-0,008	0,015	0,100***	0,028	-0,130***
					(0,028)	(0,061)	(0,062)	(0,059)	(0,059)	(0,028)	(0,020)	(0,054)
Anno 2010												
Trattati baseline	46				0,109	0,413	0,087	0,196	0,217	0	0,022	0,044
Non trattati baseline	6.998				0,065	0,255	0,170	0,234	0,180	0,035	0,020	0,106
					0,043	0,158**	-0,083	-0,039	0,037	-0,035	0,002	-0,062
					(0,037)	(0,065)	(0,056)	(0,063)	(0,057)	(0,027)	(0,021)	(0,045)

Note:

Riga 1 – valor medio nell'insieme dei trattati

Riga 2 – valor medio nell'insieme dei non trattati

Riga 3 – differenza fra i valori medi

Riga 4 – standard error della differenza

*** (**) [*] denota una differenza significativa all'1% (5%) [10%]

A causa dell'arrotondamento alle prime tre cifre decimali, la differenza potrebbe non coincidere esattamente con quanto si ottiene dalla sottrazione del valore in seconda riga al valore in prima riga.

TAB 6.3 (PARTE 2): LR 5/2001. Differenze in media fra imprese trattate e imprese non trattate nel campione *baseline*

	Settore									
	Alimentare	Tessile	Legno	Stampa e carta	Chimica	Metalmec- canica	Manifattura altro	Energia	Costruzioni	Altro
<i>Totale</i>										
Trattati baseline	0,042	0,046	0,106	0,057	0,194	0,414	0,027	0,019	0,049	0,046
Non trattati baseline	0,016	0,030	0,075	0,019	0,051	0,208	0,020	0,017	0,235	0,329
	0,026**	0,016	0,031	0,038***	0,143***	0,206***	0,007	0,002	-0,185***	-0,284***
	(0,012)	(0,013)	(0,019)	(0,014)	(0,024)	(0,031)	(0,010)	(0,008)	(0,014)	(0,013)
<i>Anno 2008</i>										
Trattati baseline	0,040	0,052	0,104	0,040	0,191	0,416	0,035	0,023	0,052	0,046
Non trattati baseline	0,003	0,025	0,053	0,016	0,053	0,195	0,032	0,024	0,236	0,363
	0,037***	0,027**	0,051***	0,024**	0,138***	0,221***	0,003	-0,001	-0,184***	-0,317***
	(0,004)	(0,012)	(0,017)	(0,010)	(0,017)	(0,030)	(0,013)	(0,012)	(0,032)	(0,037)
<i>Anno 2009</i>										
Trattati baseline	0,023	0,023	0,114	0,091	0,227	0,386	0	0,023	0,045	0,068
Non trattati baseline	0,009	0,015	0,063	0,008	0,035	0,129	0	0,014	0,318	0,409
	0,014	0,007	0,051	0,083***	0,192***	0,257***	0	0,009	-0,273***	-0,341***
	(0,014)	(0,019)	(0,037)	(0,013)	(0,028)	(0,051)		(0,018)	(0,070)	(0,074)
<i>Anno 2010</i>										
Trattati baseline	0,065	0,043	0,109	0,087	0,174	0,435	0,022	0	0,043	0,022
Non trattati baseline	0,076	0,080	0,179	0,059	0,085	0,449	0,027	0	0,025	0,020
	-0,011	-0,037	-0,070	0,028	0,089**	-0,014	-0,005	0	0,018	0,002
	(0,039)	(0,040)	(0,057)	(0,035)	(0,041)	(0,074)	(0,024)		(0,023)	(0,021)

Note:

Riga 1 – valor medio nell'insieme dei trattati

Riga 2 – valor medio nell'insieme dei non trattati

Riga 3 – differenza fra i valori medi

Riga 4 – standard error della differenza

*** (**) [*] denota una differenza significativa all'1% (5%) [10%]

A causa dell'arrotondamento alle prime tre cifre decimali, la differenza potrebbe non coincidere esattamente con quanto si ottiene dalla sottrazione del valore in seconda riga al valore in prima riga.

TAB 6.3 (PARTE 3): LR 5/2001. Differenze in media fra imprese trattate e imprese non trattate nel campione *baseline*

	Età	Num. dipendenti	Fatturato (migliaia)	Debiti/Attivo	Cash flow/ Attivo	ROA (%)	EBITDA/ Fatturato (%)	Oneri finanziari/ Debiti	Investimenti/ Immobilizzaz.
<i>Totale</i>									
Trattati baseline	20,9	32,7	8.109	0,648	0,077	7,33	8,76	0,022	0,474
Non trattati baseline	9,2	10,6	3.170	0,675	0,040	4,45	14,23	0,027	0,384
	11,7***	22,1***	4.939***	-0,028**	0,037***	2,88***	-5,47***	-0,004***	0,090
	(0,82)	(2,31)	(623)	(0,012)	(0,004)	(0,46)	(1,70)	(0,001)	(0,073)
<i>Anno 2008</i>									
Trattati baseline	20,9	34,2	8.889	0,667	0,074	7,52	8,00	0,023	0,473
Non trattati baseline	8,3	10,6	3.322	0,689	0,043	5,34	14,77	0,027	0,198
	12,7***	23,6***	5.567***	-0,021	0,031***	2,18***	-6,76	-0,004**	0,275***
	(0,87)	(4,86)	(1.682)	(0,020)	(0,006)	(0,74)	(5,05)	(0,002)	(0,085)
<i>Anno 2009</i>									
Trattati baseline	23,3	40,8	9.464	0,632	0,084	7,91	10,26	0,026	0,502
Non trattati baseline	9,2	7,6	2.186	0,671	0,036	4,05	17,81	0,029	0,769
	14,1***	33,2***	7.277***	-0,039	0,048***	3,86***	-7,55	-0,003	-0,267
	(1,67)	(5,59)	(1.715)	(0,044)	(0,013)	(1,42)	(11,44)	(0,004)	(0,500)
<i>Anno 2010</i>									
Trattati baseline	18,4	20,0	3.985	0,589	0,076	6,11	10,09	0,015	0,452
Non trattati baseline	12,3	17,4	5.000	0,647	0,038	2,94	5,34	0,021	0,136
	6,2***	2,6	1.015	-0,058	0,037***	3,17**	4,75	-0,006**	0,316**
	(1,83)	(16,04)	(3.783)	(0,037)	(0,012)	(1,43)	(6,16)	(0,003)	(0,142)

Note:

Riga 1 – valor medio nell'insieme dei trattati

Riga 2 – valor medio nell'insieme dei non trattati

Riga 3 – differenza fra i valori medi

Riga 4 – standard error della differenza

*** (**) [*] denota una differenza significativa all'1% (5%) [10%]

A causa dell'arrotondamento alle prime tre cifre decimali, la differenza potrebbe non coincidere esattamente con quanto si ottiene dalla sottrazione del valore in seconda riga al valore in prima riga.

Gli investimenti sono calcolati come la differenza del totale delle immobilizzazioni fra t-1 e t-2.

Eccetto per età, dipendenti e fatturato, esclusione delle unità statistiche con valori sotto e sopra, rispettivamente, il primo e 99° percentile.

Passando a considerare i dati di bilancio, le aziende trattate non solo fatturano di più, sono anche maggiormente redditizie in termini di rendimento del capitale investito (ROA, Return on Assets). Le aziende trattate sono inoltre meno indebitate e presentano una capacità di autofinanziamento superiore. Si osserva poi una propensione maggiore a investire, almeno fra le trattate del 2008 e del 2010 che, nell'anno pre-intervento, mostrano un rapporto investimenti su capitale significativamente più elevato.

Il costo del denaro preso a prestito sembra infine più oneroso per le aziende del gruppo di controllo, a indicare che l'intervento non riesce effettivamente ad agevolare le aziende in condizioni di svantaggio nell'accesso al credito, come da obiettivo del legislatore. Questa evidenza empirica, unitamente alle condizioni economico-finanziarie generalmente più favorevoli delle aziende trattate, fa presumere l'assenza di un impatto del programma; ovvero, parrebbe che le aziende agevolate avrebbero comunque realizzato gli investimenti in assenza degli incentivi pubblici. L'analisi controfattuale fornisce una sostanziale conferma di questa intuizione, ma mette al tempo stesso in evidenza qualche effetto positivo sulla struttura del debito.

Nella valutazione d'impatto si considerano due set di variabili-risultato: variabili-risultato di "primo livello", su cui la politica agisce direttamente (*output*), e variabili-risultato di "secondo livello", obiettivo finale del legislatore nell'attuazione del programma (*outcome*).

Poiché il Fondo di rotazione in oggetto finanzia gli investimenti, le variabili-risultato di primo livello consistono in misure di accumulazione del capitale, ossia indicatori di bilancio in grado di cogliere l'effettivo incremento degli investimenti delle aziende in seguito alla partecipazione al programma. Ma la politica di incentivazione mira, nella sostanza, a migliorare la *performance* delle aziende trattate, a stimolare la crescita della produttività e la capacità delle imprese di stare sul mercato. Le variabili-risultato di secondo livello, costituite da indicatori di produttività e redditività dell'azienda, intendono catturare questi effetti, che si manifestano in tempi più lunghi rispetto all'eventuale crescita degli investimenti.

Dal momento che in letteratura sono stati osservati effetti di breve periodo sulla struttura finanziaria delle imprese beneficiarie di crediti agevolati, si considerano inoltre indicatori finanziari e di liquidità fra le variabili risultato di primo livello. Si rimanda al documento allegato *Le politiche di sostegno agli investimenti. Una rassegna della letteratura* per una spiegazione dettagliata dei meccanismi messi in atto dalle misure di agevolazione.

A causa dei numerosi dati mancanti, non è stato possibile estendere ulteriormente il set di variabili in esame. Ad esempio, il tasso elevato di osservazioni mancanti per il numero di dipendenti non ha permesso di valutare l'impatto degli incentivi ex LR 5/2001 sulla crescita dell'azienda (misurata dal numero di dipendenti) né di costruire ulteriori indicatori di produttività oltre a quelli considerati. Analogamente non si hanno informazioni su specifiche voci di bilancio, come debiti commerciali e livello delle scorte, che sarebbero utili per valutare taluni possibili effetti della politica in esame. Non è stato in particolare possibile testare l'eventuale sostituzione del finanziamento pubblico a quello privato.

Il problema dei dati mancanti è trasversale a tutte le variabili qualora le si rilevi al 2013: infatti, a ottobre 2014, data di estrazione dei dati, non risultava caricata in AIDA una quota

rilevante dei bilanci 2013. Di conseguenza, con riferimento all'anno t+3, la percentuale di dati mancanti per alcune variabili d'interesse è superiore al 10%, (Tabella A5 in Appendice).

TAB 6.4: LR 5/2001. Variabili- risultato considerate nella valutazione di impatto

<i>VARIABILI DI PRIMO LIVELLO</i>	
<i>Accumulazione del capitale</i>	
- Investimenti	totale immobilizzazioni materiali e immateriali* in t+k – totale immobilizzazioni materiali e immateriali in t+k-1
- Immobilizzazioni	totale immobilizzazioni materiali e immateriali
- Indice di copertura delle immobilizzazioni	totale immobilizzazioni materiali / totale patrimonio netto
* Al netto del fondo ammortamento	
<i>Solidità finanziaria</i>	
- Indice di indebitamento totale	totale debiti / totale attivo
- Indice di indebitamento a breve	totale debiti a breve / totale debiti
<i>Liquidità e capitale circolante</i>	
- Indice di liquidità	(attivo circolante – totale rimanenze) / totale debiti a breve
- Current ratio	attivo circolante / totale debiti
- Capitale circolante netto	attivo circolante – totale debiti a breve
- Flusso di cassa di gestione	utile, perdita di esercizio + totale ammortamenti e svalutazioni
<i>VARIABILI DI SECONDO LIVELLO</i>	
- Fatturato	
- Costo del lavoro	
<i>Redditività</i>	
- EBITDA	(valore della produzione – altri ricavi e proventi) – (costi della produzione – totale ammortamenti e svalutazioni – oneri diversi di gestione)
- EBITDA su fatturato	
- ROA	risultato ante gestione finanziaria / totale attivo

Nella Tabella 6.5 si riportano i valori stimati per l'impatto dell'intervento negli anni da t a $t+3$ per ciascuna variabile-risultato e per ciascun metodo di stima; essi corrispondono al coefficiente δ_{t+k} ($k=1, 2, 3$) dell'equazione 1 stimata in corrispondenza a ogni campione di aziende ri-selezionato attraverso il *matching*.

Le stime non mostrano un effetto positivo della politica sul valore delle immobilizzazioni materiali e immateriali, il cui totale di bilancio rimane inalterato, anche in rapporto al patrimonio netto. Misurando più correttamente gli investimenti come differenza dello stock di capitale fra $t+k$ e $t+k-1$ non emerge alcun impatto; tuttavia quest'ultimo risultato non è statisticamente rigoroso a causa della mancanza di molti dati, che potrebbe determinare *selection bias* nel confronto fra trattati e non trattati⁴¹.

Si osserva invece un miglioramento della struttura finanziaria dell'impresa, che presenta una riduzione del proprio livello di indebitamento a breve termine immediatamente dopo l'esposizione all'intervento: tutti i metodi di stima indicano una variazione negativa di circa 4 punti percentuali del rapporto "debiti a breve su totale dei debiti" con riferimento all'anno di erogazione del finanziamento. Tale risultato è confermato, con lo *stratification matching* (Tabella 6.5, ultima colonna), da un aumento dell'indice di liquidità⁴² e del capitale circolante netto⁴³.

Passando ai risultati di "secondo ordine", non si riscontra un impatto né sul valore della produzione dell'azienda (il fatturato) né sulle spese per il personale. Lo *stratification matching* e, in misura minore, il *radius matching* con il *propensity score* stimato nel campione complessivo indicano però un possibile effetto positivo della politica sulla redditività dell'azienda, misurata dal ROA, due/tre anni dopo l'erogazione del finanziamento.

L'EBITDA, né in valore assoluto⁴⁴ né in rapporto al fatturato, sembra essere influenzato dall'incentivo regionale. Tuttavia, un ampio numero di osservazioni mancanti nel database AIDA riduce la validità della stima.

⁴¹ Poiché per le unità statistiche effettivamente confrontate non è detto sia soddisfatta la proprietà di bilanciamento, i due gruppi di confronto potrebbero non essere equivalenti.

⁴² L'indice di liquidità è il rapporto fra l'attivo circolante e il totale dei debiti a breve.

⁴³ Il capitale circolante netto è, come noto, la differenza tra attivo circolante e debiti a breve.

⁴⁴ Per la verità lo *stratification matching* rivela un impatto negativo sull'EBITDA in t e $t+1$. Poiché però lo stesso risultato non si ottiene con gli altri metodi di stima, si deve concludere che l'impatto della politica regionale sul margine operativo lordo è probabilmente nullo.

TAB 6.5 (PARTE 1): LR 5/2001. Stime per anno dell'effetto dell'intervento

	Radius matching			Stratification matching
	Stima del prop. score e matching nel campione complessivo	Stima del prop. score nel campione complessivo e matching separatamente per anno	Stima del prop. score e matching separatamente per anno	
VARIABILI DI PRIMO LIVELLO				
Investimenti				
t	-318.460 (257.314)	-288.174 (241.029)	-86.918 (900.212)	-67.623 (88.772)
t+1	-117.881 (208.222)	-56.739 (177.535)	-121.163 (513.873)	-125.081 (85.684)
t+2	-103.172 (214.265)	-120.850 (208.191)	-46.713 (515.779)	-40.247 (91.295)
t+3	-234.343 (271.146)	-30.741 (168.485)	-137.566 (523.069)	-40.086 (99.773)
Immobilizzazioni				
t	-232.167 (193.689)	-270.744 (196.688)	3.873 (400.642)	-33.122 (77.210)
t+1	-273.033 (220.267)	-305.202 (208.533)	-37.872 (423.116)	-131.999 (93.885)
t+2	-292.213 (255.220)	-402.068 (255.170)	-10.152 (440.805)	-131.435 (109.503)
t+3	-464.565 (347.094)	-710.722 (473.700)	-113.062 (461.534)	-166.991 (117.505)
Indice di copertura delle immobilizzazioni				
t	0,0724 (0,1627)	0,0633 (0,1668)	0,1798 (0,1653)	0,1060 (0,1272)
t+1	0,0692 (0,1976)	0,0093 (0,2028)	0,1368 (0,2070)	0,0703 (0,1541)
t+2	-0,0315 (0,1985)	-0,0598 (0,2025)	0,0688 (0,2026)	-0,0191 (0,1502)
t+3	-0,0811 (0,2050)	-0,1366 (0,2147)	0,0792 (0,2066)	-0,0939 (0,1531)
Indice di indebitamento totale				
t	0,0030 (0,0175)	0,0039 (0,0186)	-0,0166 (0,0651)	0,0053 (0,0070)
t+1	-0,0087 (0,0440)	-0,0114 (0,0439)	-0,0349 (0,0890)	-0,0062 (0,0118)
t+2	-0,1672 (1,0884)	-0,2123 (1,3798)	-0,3248 (1,8511)	-0,1921 (0,2181)
t+3	-0,1867 (1,1279)	-0,2386 (1,4310)	-6,9188 (27,2944)	-1,4018 (1,4570)
Indice di indebitamento a breve				
t	-0,0412*** (0,0144)	-0,0408*** (0,0145)	-0,0411*** (0,0156)	-0,0389*** (0,0104)
t+1	-0,0293* (0,0155)	-0,0235 (0,0158)	-0,0302* (0,0164)	-0,0260*** (0,0099)
t+2	-0,013 (0,0167)	-0,0061 (0,0169)	-0,0074 (0,0181)	-0,0105 (0,0103)
t+3	-0,0004 (0,0179)	0,0103 (0,0184)	0,0088 (0,0190)	0,0018 (0,0111)

Note:

Stime del coefficiente δ_{t+k} ($K=0, \dots, 3$) nel modello di regressione difference-in-differences $Y_{it+k} - Y_{it-1} = \alpha + \delta_{t+k} T_i + X_{it-1} \beta + \varepsilon_{it+k}$ stimato nel campione rielaborato tramite la specifica procedura di matching.

*** (***) [*] coefficiente significativo all'1% (5%) [10%].

Standard error in parentesi. Per la presenza di osservazioni ripetute relative alla stessa azienda, gli standard error non sono robusti per il radius matching nel campione complessivo (colonna 1).

Le variabili esplicative del modello di regressione sono quelle considerate per la stima del propensity score, esclusa l'eventuale variabile dipendente ritardata. Le variabili sono valutate nell'anno pre-trattamento t-1.

Il coefficiente calcolato con lo stratification matching corrisponde alla media pesata dei coefficienti stimati all'interno di ogni strato. Le regressioni per strato sono state stimate simultaneamente per la presenza di osservazioni della medesima azienda in strati diversi. Gli standard error per strato sono robusti; quello complessivo tiene conto della correlazione dei coefficienti per strato.

TAB 6.5 (PARTE 2): LR 5/2001. Stime per anno dell'effetto dell'intervento

	Radius matching			Stratification matching
	Stima del prop. score e matching nel campione complessivo	Stima del prop. score nel campione complessivo e matching separatamente per anno	Stima del prop. score e matching separatamente per anno	
VARIABILI DI PRIMO LIVELLO				
Indice di liquidità				
t	0,0541 (0,0628)	0,0531 (0,0634)	0,0368 (0,0686)	0,0710** (0,0339)
t+1	0,0311 (0,0732)	0,0336 (0,0750)	-0,0195 (0,0797)	0,0354 (0,0368)
t+2	-0,0306 (0,0769)	-0,0236 (0,0768)	-0,0633 (0,0817)	-0,0160 (0,0308)
t+3	-0,0128 (0,0830)	-0,0060 (0,0816)	-0,0559 (0,0841)	-0,0009 (0,0335)
Current ratio				
t	-0,0434 (0,0497)	-0,0445 (0,0508)	-0,0643 (0,0535)	-0,0337 (0,0232)
t+1	-0,0286 (0,0621)	-0,0180 (0,0624)	-0,0786 (0,0698)	-0,0140 (0,0332)
t+2	-0,0499 (0,0659)	-0,0370 (0,0661)	-0,0914 (0,0774)	-0,0419 (0,0299)
t+3	-0,0147 (0,0793)	0,0094 (0,0781)	-0,0415 (0,0851)	-0,0027 (0,0457)
Capitale circolante netto				
t	202.055 (162.154)	162.460 (159.908)	-6.327 (473.973)	139.790* (74.953)
t+1	144.235 (218.047)	135.182 (198.695)	-127.377 (440.244)	105.116 (103.600)
t+2	101.635 (219.452)	185.620 (206.335)	-312.291 (439.667)	92.371 (119.518)
t+3	205.289 (255.302)	259.048 (247.205)	-237.194 (479.027)	38.567 (135.713)
Flusso di cassa di gestione				
t	-15.920 (81.849)	6.917 (70.836)	-31.467 (127.177)	-42.026 (38.208)
t+1	-24.440 (92.815)	239 (100.369)	-64.628 (112.429)	-57.904 (38.136)
t+2	43.444 (116.145)	64.328 (107.876)	-39.628 (97.960)	42.112 (38.240)
t+3	46.395 (111.437)	92.692 (103.255)	-58.322 (171.994)	58.265 (60.435)

Note:

Stime del coefficiente δ_{t+k} ($K=0, \dots, 3$) nel modello di regressione difference-in-differences $Y_{i,t+k} - Y_{i,t-1} = \alpha + \delta_{t+k} T_i + X_{i,t-1} \beta + \varepsilon_{i,t+k}$ stimato nel campione riselezionato tramite la specifica procedura di matching.

*** (**) [*] coefficiente significativo all'1% (5%) [10%].

Standard error in parentesi. Per la presenza di osservazioni ripetute relative alla stessa azienda, gli standard error non sono robusti per il radius matching nel campione complessivo (colonna 1).

Le variabili esplicative del modello di regressione sono quelle considerate per la stima del propensity score, esclusa l'eventuale variabile dipendente ritardata. Le variabili sono valutate nell'anno pre-trattamento t-1.

Il coefficiente calcolato con lo stratification matching corrisponde alla media pesata dei coefficienti stimati all'interno di ogni strato. Le regressioni per strato sono state stimate simultaneamente per la presenza di osservazioni della medesima azienda in strati diversi. Gli standard error per strato sono robusti; quello complessivo tiene conto della correlazione dei coefficienti per strato.

TAB 6.5 (PARTE 3): LR 5/2001. Stime per anno dell'effetto dell'intervento

	Radius matching			Stratification matching
	Stima del prop. score e matching nel campione complessivo	Stima del prop. score nel campione complessivo e matching separatamente per anno	Stima del prop. score e matching separatamente per anno	
VARIABILI DI SECONDO LIVELLO				
Fatturato				
t	-232.021 (341.173)	-121.210 (320.710)	-147.233 (479.972)	-152.334 (160.441)
t+1	-587.850 (492.411)	-542.870 (454.054)	-288.687 (533.573)	-328.710 (214.877)
t+2	-375.351 (617.742)	-297.416 (524.424)	43.775 (483.566)	-95.444 (256.070)
t+3	-195.632 (779.484)	55.854 (591.810)	232.429 (588.059)	8.552 (320.104)
Costo del lavoro				
t	7.237 (34.422)	15.805 (35.790)	-3.992 (67.307)	11.560 (14.501)
t+1	-4.361 (56.863)	8.847 (56.420)	-12.538 (78.681)	-8.422 (22.517)
t+2	9.361 (68.219)	12.116 (68.495)	1.875 (59.263)	-3.156 (26.066)
t+3	-9.238 (86.020)	4.144 (85.563)	-2.946 (81.215)	3.911 (35.402)
EBITDA				
t	-78.768 (78.476)	-42.456 (78.758)	-72.139 (82.498)	-93.347** (44.220)
t+1	-103.627 (105.879)	-124.705 (106.811)	-146.865 (116.878)	-122.524** (51.293)
t+2	-27.806 (117.033)	-5.506 (117.140)	-70.413 (115.295)	8.296 (50.049)
t+3	10.752 (117.636)	40.442 (119.416)	24.730 (141.540)	39.941 (63.702)
EBITDA su fatturato				
t	2,1807 (3,3409)	1,5672 (3,3457)	1,4513 (3,8210)	1,9994 (2,1810)
t+1	3,2125 (3,6454)	2,8563 (3,8107)	1,1334 (3,6201)	3,1256 (2,2658)
t+2	4,0165 (3,9979)	3,8529 (4,0148)	2,0752 (4,3009)	3,4743 (2,3639)
t+3	4,0452 (4,1751)	3,6947 (4,4438)	1,6522 (4,5317)	3,7233 (2,7866)
ROA				
t	-0,6590 (0,9934)	-0,5591 (1,0045)	-0,7398 (0,9926)	-0,8382 (0,5181)
t+1	0,0724 (1,0682)	-0,1589 (1,0339)	-0,3581 (1,1406)	-0,3218 (0,6102)
t+2	1,1232 (1,1018)	1,0882 (0,9980)	0,5876 (1,1519)	1,0096** (0,4913)
t+3	1,9686* (1,0724)	2,1231* (1,1322)	1,7116 (1,2328)	1,8290*** (0,6717)

Note:

Stime del coefficiente δ_{t+k} ($K=0, \dots, 3$) nel modello di regressione difference-in-differences $Y_{i,t+k} - Y_{i,t-1} = \alpha + \delta_{t+k} T_i + X_{i,t-1} \beta + \varepsilon_{i,t+k}$ stimato nel campione riselezionato tramite la specifica procedura di matching.

*** (**) [*] coefficiente significativo all'1% (5%) [10%].

Standard error in parentesi. Per la presenza di osservazioni ripetute relative alla stessa azienda, gli standard error non sono robusti per il radius matching nel campione complessivo (colonna 1).

Le variabili esplicative del modello di regressione sono quelle considerate per la stima del propensity score, esclusa l'eventuale variabile dipendente ritardata. Le variabili sono valutate nell'anno pre-trattamento t-1.

Il coefficiente calcolato con lo stratification matching corrisponde alla media pesata dei coefficienti stimati all'interno di ogni strato. Le regressioni per strato sono state stimate simultaneamente per la presenza di osservazioni della medesima azienda in strati diversi. Gli standard error per strato sono robusti; quello complessivo tiene conto della correlazione dei coefficienti per strato.

6.2.3 Focus sugli investimenti

In questo paragrafo si approfondisce l'analisi sugli investimenti andando ad esplorare il possibile effetto della politica nel periodo immediatamente successivo al momento in cui l'azienda ha avuto la certezza di ricevere il finanziamento. Mentre per gli indici finanziari l'eventuale impatto si osserva in concomitanza dell'erogazione del finanziamento e per le variabili di secondo livello nel medio periodo, l'effetto sugli investimenti, se presente, si manifesta presumibilmente a partire dalla data di ammissione ai benefici del Fondo, o addirittura prima se l'azienda crede di poter ottenere il finanziamento agevolato con ragionevole certezza.

Poiché il regolamento del Fondo prevede un periodo massimo di 12/18 mesi, a seconda del tipo di investimento, tra la data di ammissione al finanziamento e il termine delle operazioni di rendicontazione e di erogazione dei fondi, occorre indagare il comportamento delle aziende trattate 12/18 mesi prima dell'erogazione dei fondi. Detto t l'anno di erogazione del finanziamento, per quasi tutte le aziende trattate prese in considerazione nell'analisi la data di comunicazione dell'ammissione si colloca in t o $t-1$ (rispettivamente, nel 35 e 60% dei casi). E' dunque possibile osservare un impatto sull'attività di investimento dell'azienda negli anni t e $t-1$, a cui viene estesa la valutazione.

TAB 6.6: LR 5/2001. Distribuzione delle aziende trattate, con erogazione in $t = 2008, 2009$ e 2010 , per data rilevante nella procedura di finanziamento

Anno	t-3	t-2	t-1	t	t+1
Data domanda	4	80	163	63	
Data esito istruttore		18	190	102	
Data invio lettera esito		16	184	110	
Data organo deliberante		8	120	181	1
Data ricezione piano				309	1
Data valuta bonifico			1	309	
Data erogazione				310	
Totale aziende trattate = 310					

Per valutare correttamente l'effetto della politica sugli investimenti è stato stimato il modello di regressione *difference-in-differences* con $t-2$ come anno-base, rispetto al quale si calcolano le variazioni nei livelli della variabile. Grazie a questa impostazione è possibile stimare l'eventuale impatto in $t-1$. La Tabella 6.7 riporta i risultati ottenuti. Oltre agli investimenti, si considera il totale delle immobilizzazioni materiali e immateriali, la cui differenza fra due anni successivi determina l'ammontare degli investimenti.

TAB 6.7: LR 5/2001. Stime per anno dell'effetto dell'intervento su investimenti e immobilizzazioni

	Radius matching			Stratification matching
	Stima del prop. score e matching nel campione complessivo	Stima del prop. score nel campione complessivo e matching separatamente per anno	Stima del prop. score e matching separatamente per anno	
Investimenti				
t-1	53.098 (270.627)	-59.316 (196.992)	-15.116 (541.535)	80.141 (100.189)
t	-284.650 (263.532)	-360.309 (243.790)	-56.078 (473.480)	7.167 (107.232)
t+1	-73.698 (187.317)	-116.976 (142.859)	-144.678 (170.675)	-51.265 (79.555)
t+2	-52.537 (196.831)	-187.651 (175.278)	-82.396 (152.429)	43.528 (91.386)
t+3	-221.889 (269.110)	-412.560 (419.622)	-141.264 (177.610)	17.765 (98.230)
Immobilizzazioni				
t-1	88.734 (179.328)	33.052 (152.888)	73.364 (492.237)	43.074 (70.890)
t	-138.911 (289.001)	-220.852 (276.427)	55.986 (247.672)	14.629 (122.876)
t+1	-175.908 (310.381)	-249.736 (281.925)	10.942 (282.589)	-77.574 (132.583)
t+2	-191.595 (337.430)	-340.779 (312.270)	26.900 (297.102)	-72.571 (142.959)
t+3	-386.458 (424.292)	-665.600 (524.870)	-44.245 (313.846)	-133.941 (150.073)

Note:

Stime del coefficiente δ_{t+k} ($K=-1, \dots, 3$) nel modello di regressione difference-in-differences $Y_{i,t+k} - Y_{i,t-2} = \alpha + \delta_{t+k} T_i + X\beta + \varepsilon_{i,t+k}$ stimato nel campione rifezionato tramite la specifica procedura di matching.

Nessun coefficiente statisticamente significativo.

Standard error in parentesi. Per la presenza di osservazioni ripetute relative alla stessa azienda, gli standard error non sono robusti per il radius matching nel campione complessivo (colonna 1).

E' evidente che nell'anno di ammissione al finanziamento, t-1, non si riscontra alcun effetto. Così pure negli anni da t a t+3, conformemente a quanto già osservato nella Tabella 6.5. Quindi le aziende trattate sembrano aver investito in ugual misura rispetto a quanto avrebbero fatto in assenza dell'agevolazione, ovvero l'investimento finanziato attraverso la politica sarebbe stato realizzato comunque, anche senza i fondi pubblici, ricorrendo all'autofinanziamento o ai normali prestiti bancari.

L'attendibilità di questi risultati potrebbe tuttavia essere compromessa da due fattori. Da un lato la percentuale molto elevata di dati mancanti per il totale delle immobilizzazioni negli anni t-3 e t-2. Si tenga presente che gli investimenti in t-2 sono dati dalla differenza delle immobilizzazioni in t-2 con le immobilizzazioni in t-3.

TAB 6.8: LR 5/2001. Dati mancanti per investimenti e immobilizzazioni espressi come differenza dal valore osservato nell'anno pre-ammissione t-2

Stratification matching										Radius matching															
										Stima del prop. score e matching nel campione complessivo				Stima del prop. score nel campione complessivo e matching separatamente per anno				Stima del prop. score e matching separatamente per anno							
														Aziende di confronto		Aziende trattate		Aziende di confronto		Aziende trattate		Aziende di confronto		Aziende trattate	
										29.023	100,0%	212	100,0%	16.695	100,0%	228	100,0%	9.218	100,0%	222	100,0%	7.636	100,0%	211	100,0%
Investimenti																									
anno t-1										9.329	32,1%	18	8,5%	6.260	37,5%	18	7,9%	3.336	36,2%	18	8,1%	2.552	33,4%	18	8,5%
anno t										9.474	32,6%	19	9,0%	6.351	38,0%	19	8,3%	3.370	36,6%	19	8,6%	2.588	33,9%	19	9,0%
anno t+1										9.649	33,2%	19	9,0%	6.469	38,7%	19	8,3%	3.419	37,1%	19	8,6%	2.612	34,2%	19	9,0%
anno t+2										9.784	33,7%	18	8,5%	6.563	39,3%	18	7,9%	3.443	37,4%	18	8,1%	2.642	34,6%	18	8,5%
anno t+3										10.333	35,6%	22	10,4%	6.958	41,7%	22	9,6%	3.580	38,8%	22	9,9%	2.742	35,9%	21	10,0%
Immobilizzazioni																									
anno t-1										5.361	18,5%	8	3,8%	3.537	21,2%	8	3,5%	2.060	22,3%	8	3,6%	1.616	21,2%	8	3,8%
anno t										5.555	19,1%	9	4,2%	3.664	21,9%	9	3,9%	2.108	22,9%	9	4,1%	1.666	21,8%	9	4,3%
anno t+1										5.598	19,3%	8	3,8%	3.696	22,1%	8	3,5%	2.125	23,1%	8	3,6%	1.655	21,7%	8	3,8%
anno t+2										5.807	20,0%	8	3,8%	3.841	23,0%	8	3,5%	2.169	23,5%	8	3,6%	1.698	22,2%	8	3,8%
anno t+3										6.510	22,4%	12	5,7%	4.344	26,0%	12	5,3%	2.348	25,5%	12	5,4%	1.801	23,6%	11	5,2%

Il problema è particolarmente rilevante nel gruppo di controllo, dove la percentuale di dati mancanti per gli investimenti nel modello *difference in differences* arriva a valori prossimi al 40%. Ciò potrebbe determinare distorsione da selezione nelle stime ottenute in Tabella 6.7 a causa del confronto di due gruppi non equivalenti, per cui la proprietà di bilanciamento del *propensity score* non è necessariamente soddisfatta.

Un'altra possibile minaccia alla validità dei risultati è il fatto di avere selezionato il gruppo di controllo con riferimento ad alcune caratteristiche delle aziende rilevate in t-1, anno in cui viene valutato l'effetto sugli investimenti, anziché in t-2, come sarebbe stato più corretto. E' però vero che le variabili utilizzate per selezionare le aziende del gruppo di controllo non possono essere influenzate dalla partecipazione all'intervento nel periodo considerato, e pertanto il procedimento è ragionevole.

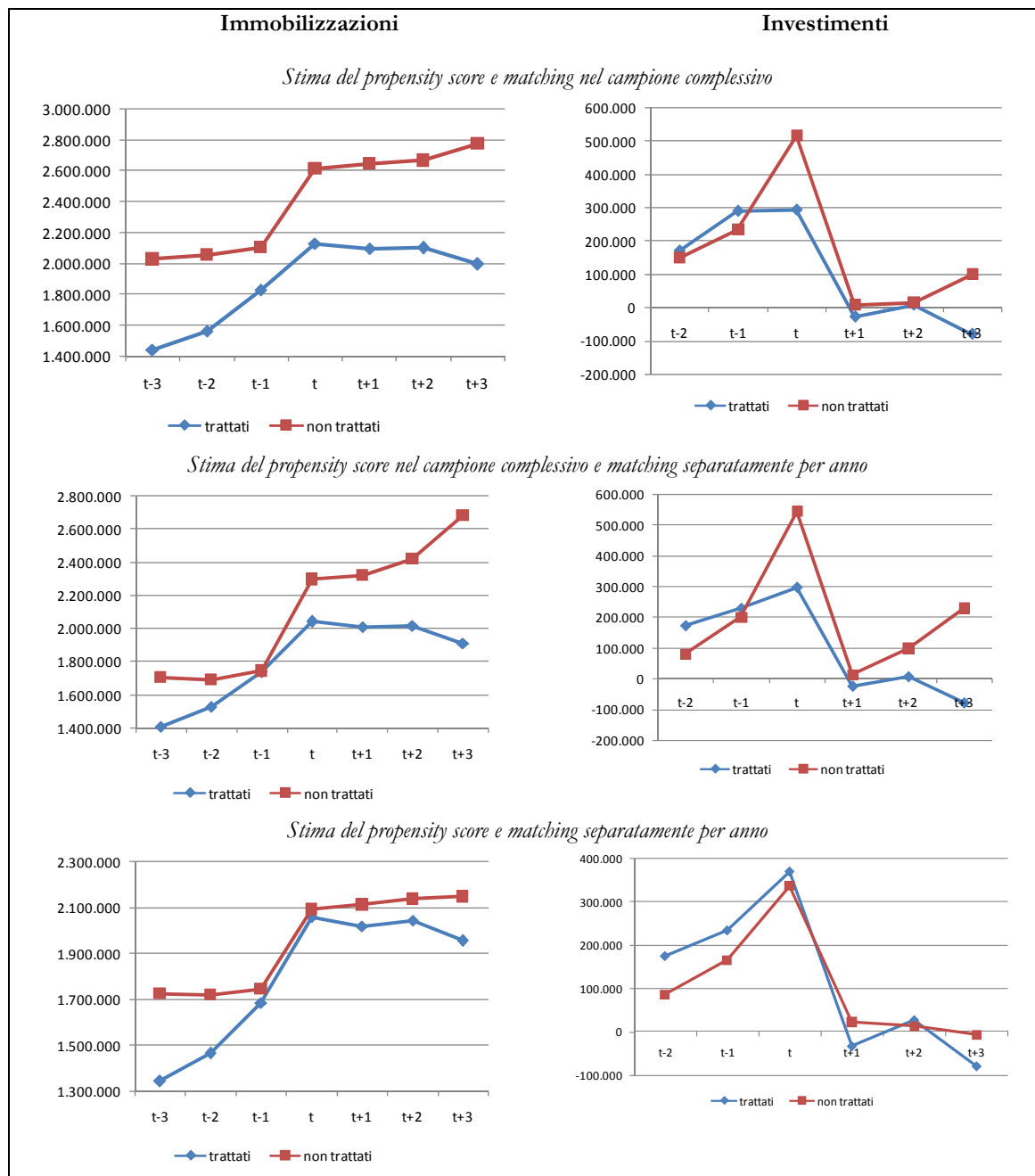
Per concludere, si riportano le serie storiche di immobilizzazioni e investimenti per trattati e non trattati selezionati attraverso le varie procedure di *matching* (Figura 6.3).

Dai grafici non emergono differenze statisticamente significative negli investimenti di trattati e non trattati e per entrambi i gruppi il confronto l'anno t sembra segnare una svolta. Se si considera però come misura alternativa dell'attività di investimento delle aziende la variazione percentuale del valore medio delle immobilizzazioni fra due anni successivi, questa risulta essere sistematicamente positiva e molto più elevata per i trattati negli anni t-2 e t-1 (Figura 6.4). Nell'anno t di erogazione del finanziamento⁴⁵ le differenze si riducono e le aziende non trattate sembrano da qui in avanti prevalere sulle trattate. Vi è quindi una drastica riduzione della propensione a investire, particolarmente rilevante per le aziende

⁴⁵ Per il 35% delle aziende trattate l'anno di erogazione coincide con l'anno di ammissione.

trattate, caratterizzate da variazioni di segno negativo del valore delle immobilizzazioni, al netto degli ammortamenti.

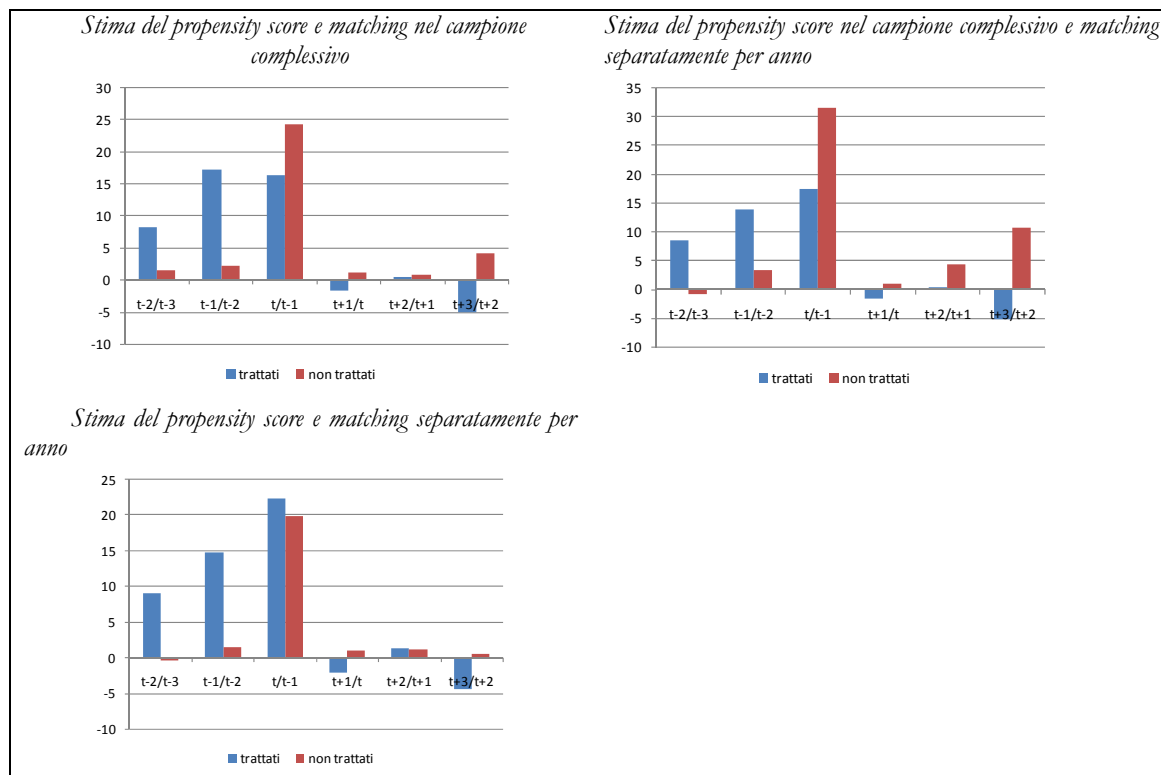
FIG 6.3: LR 5/2001. Valore delle immobilizzazioni e degli investimenti per anno e per gruppo di confronto



Queste ultime evidenze descrittive sembrano suggerire un possibile effetto positivo della politica sull'attività di investimento delle aziende subito dopo l'ammissione. Le variazioni negative post-erogazione del finanziamento potrebbero invece segnalare un possibile effetto di sostituzione intertemporale degli investimenti, ossia di anticipazione di investimenti già pianificati da parte delle aziende trattate. Tuttavia

l'analisi contro-fattuale non conferma tali ipotesi. Inoltre per le aziende trattate si dovrebbe poter disporre di una serie storica più lunga (con valori in t-4, t-5, etc.) dove accertare l'esistenza di un "salto" in corrispondenza degli anni interessati dall'ammissione all'intervento.

FIG 6.4: LR 5/2001. Variazione percentuale del valore medio delle immobilizzazioni(*) per anno e per gruppo di confronto



(*)
$$\frac{\text{Valore medio immobilizzazioni}_{t+k} - \text{Valore medio immobilizzazioni}_{t+k-1}}{\text{Valore medio immobilizzazioni}_{t+k-1}}$$

6.2.4. Conclusioni

Nonostante le statistiche descrittive mostrino un possibile effetto della politica pubblica sulle scelte di investimento, l'analisi controfattuale mette in dubbio tale conclusione; in altri termini, non pare che la politica abbia indotto investimenti addizionali rispetto a quelli che sarebbero comunque stati effettuati.

I risultati ottenuti sono attribuibili a diverse cause. In primo luogo, i dati disponibili indicano che le aziende trattate sono, rispetto a diversi parametri, migliori delle non trattate ammissibili all'intervento; e che sono meno penalizzate nell'accesso al credito. E' quindi probabile che i loro investimenti sarebbero comunque stati finanziati dalle banche se la politica non avesse avuto luogo.

In secondo luogo, l'apparente assenza di impatto può essere dovuta in parte al regolamento stesso del programma, che prevede l'erogazione del finanziamento *solo a fronte della presentazione delle fatture quietanzate, ovvero a investimento concluso*. Questa procedura riduce indubbiamente il vantaggio economico del finanziamento agevolato, pur non azzerandolo.

I prestiti agevolati erogati ai sensi della LR 5/2001 hanno quindi l'effetto principale di consolidare la situazione finanziaria dell'impresa (come evidenziato dalla riduzione del livello di indebitamento a breve): un risultato diverso rispetto all'obiettivo principale della LR 5/2001, ma comunque positivo, perché rende le aziende maggiormente in grado di resistere alla concorrenza e/o di superare le asperità della crisi economica. A questo proposito si può notare che l'analisi statistica ha rilevato un effetto positivo di medio periodo sulla redditività dell'azienda, misurata dal ROA (Return on Assets), che mostra una variazione positiva 2-3 anni dopo l'intervento. Non si riscontra invece un effetto sul fatturato.

6.3. LR 9/2007 PER IL SOSTEGNO DELLA RICERCA E DELL'INNOVAZIONE

La Legge Regionale 9/2007 per la promozione e il coordinamento della ricerca scientifica, dello sviluppo economico e dell'innovazione del sistema produttivo regionale ha trovato attuazione nel 2009 con la pubblicazione di un bando destinato alle PMI del Veneto per investimenti in progetti di ricerca e innovazione. Come riportato nella DGR n. 4222 del 30 dicembre 2008, lo scopo della legge è “migliorare la competitività delle imprese esistenti e favorire la nascita di nuove imprese in possesso o in grado di conseguire elevate conoscenze”.

L'intervento prevede l'erogazione di un *contributo in conto capitale* per la realizzazione di progetti di ricerca industriale e sviluppo sperimentale. Destinatari dell'intervento sono essenzialmente le PMI operanti in specifici settori di attività economica, che possono fare domanda per il contributo sia singolarmente sia in forma associata a seconda del tipo di progetto da realizzare. Per le aziende che hanno presentato domanda autonomamente, si parla di *istanze a una fase*; per quelle invece che hanno richiesto il contributo in forma associata si parla di *istanze a due fasi*, dal momento che la presentazione della domanda avviene in due momenti.

Poiché, oltre alla procedura di selezione, anche la rilevanza e il tipo di progetti realizzati, l'entità del finanziamento e le caratteristiche delle aziende coinvolte differiscono per le due tipologie di domande, nelle pagine seguenti verranno trattati separatamente i due gruppi.

Si noti che ciascuna azienda poteva candidarsi per un solo progetto, pena l'esclusione di tutti i progetti a cui avesse partecipato. Dunque non vi sono aziende in comune fra i due gruppi di istanze a fase unica e a fase doppia; inoltre all'interno di ciascun gruppo non si contano più domande relative alla medesima azienda.

6.3.1. Istanze a fase unica

Per costruzione del bando, le istanze a fase unica riguardano esclusivamente PMI. L'intervento consiste in contributi di modesta entità, in media intorno ai 20.000 euro, per progetti preliminari a investimenti più complessi: essenzialmente studi di definizione e fattibilità tecnica e attività di trasferimento tecnologico.

La selezione delle aziende che hanno presentato domanda è stata fatta sulla base di un punteggio, ma molte aziende sono state escluse a priori, senza l'attribuzione di alcun punteggio, perché prive di requisiti essenziali (ad esempio, contenuti del progetto non pertinenti o codice di attività non ammissibile) o per invalidità della domanda (a causa di documentazione assente o di mancata sottoscrizione). Il punteggio riguardava esclusivamente il progetto e non dipendeva dalle caratteristiche dell'azienda.

Hanno partecipato al bando 189 aziende, di cui 119 ammesse e 70 non ammesse (24 per punteggio insufficiente, 46 per invalidità della domanda o mancati requisiti). Delle aziende ammesse, solo 67 hanno ottenuto il contributo; le restanti 52 hanno rinunciato al contributo o gli è stato revocato in un secondo momento per mancato rispetto dei termini di rendicontazione.

I dati e la strategia empirica

Con riferimento alle istanze a fase unica, la base dati ufficiale della Legge 9/2007, predisposta dalla Direzione Innovazione della Giunta Regionale del Veneto, contiene informazioni su tutte le aziende che hanno presentato domanda, sia quelle che hanno ottenuto il finanziamento sia quelle che non sono risultate vincitrici per punteggio inferiore alla soglia o per mancanza dei requisiti o invalidità della domanda. Sono noti l'importo del progetto presentato e liquidato, l'esito della procedura di valutazione con il relativo punteggio e i motivi dell'eventuale esclusione. Poiché le variabili a livello di impresa⁴⁶ contenute nel *database* della Direzione Innovazione sono insufficienti per condurre l'analisi di impatto, l'archivio amministrativo è stato integrato con le informazioni provenienti dal *database* AIDA di Bureau van Dijk, che riporta i dati di bilancio delle società di capitali presenti nel campione. Ciò implica che la *valutazione di impatto* è stata effettuata esclusivamente con riferimento alle società di capitale e che i relativi risultati non sono necessariamente validi per le imprese individuali e le società di persone.

Dall'incrocio delle due fonti, si hanno informazioni su 143 società di capitali partecipanti al bando per progetti a fase unica, di cui 88 ammesse e 55 escluse dal finanziamento. Delle prime, sono solo 49 quelle per cui è stato effettivamente erogato il contributo; le rimanenti 39 aziende sono state oggetto di revoca o rinuncia. *Per le aziende trattate non si è purtroppo potuto valutare l'impatto sulle spese per R&S, perché nel database AIDA non erano disponibili i relativi dati. L'analisi si è quindi limitata a valutare gli effetti dell'intervento sulle variabili-risultato "capacità di sopravvivenza" e "fatturato".*

La condizione di impresa attiva / non attiva (perché fallita o cessata) è riferita a ottobre 2014, data in cui sono state estratte le informazioni da AIDA. L'impatto sul fatturato è stato invece stimato su un orizzonte temporale di 3 anni: dal 2010, anno in cui è stato erogato il contributo⁴⁷, al 2012. Non è stato considerato il fatturato del 2013 per l'assenza nel *database* AIDA dei dati di bilancio di molte aziende relativi al medesimo anno⁴⁸. Per una analisi più dettagliata, su un più ampio spettro di variabili risultato, si rimanda alla valutazione delle istanze a due fasi.

⁴⁶ Provincia della sede legale, settore di attività economica, forma giuridica e dimensione espressa come macro-categoria (impresa piccola, media e grande).

⁴⁷ Per tutte le aziende ammesse all'intervento si ha informazione sulla data del decreto di concessione del contributo: 11 novembre 2009. Tale data fa presumere che il contributo sia stato erogato nel 2010.

⁴⁸ Le informazioni sono state estratte da AIDA nell'ottobre 2014.

Le variabili-risultato ed esplicative sono state estratte da AIDA non solo per le aziende partecipanti al bando, ma anche per tutte quelle aziende che, rispettando i requisiti di partecipazione al bando, avrebbero potuto fare domanda per il contributo: aziende ammissibili e non richiedenti. Più precisamente, tale campione di riferimento è costituito da tutte le aziende venete che, sorte prima del 2009, operano negli stessi settori di attività economica delle trattate e hanno forma giuridica analoga (SPA e SRL).

Le aziende che autoselezionandosi hanno deciso di partecipare al bando sono diverse dalle aziende ammissibili che non hanno presentato domanda. *Come evidenziato nella Tabella 6.6, le aziende trattate, rappresentate in prevalenza da SPA dell'industria manifatturiera, sono in generale più mature, grandi e redditizie delle ammissibili e non richiedenti, oltre ad avere una capacità di autofinanziamento superiore.* Quindi il campione delle ammissibili, estratto da AIDA, non è un buon gruppo di confronto delle aziende trattate. Differenze esistono anche fra le trattate e le aziende che hanno fatto domanda ma non sono state ammesse al finanziamento (Tabella 6.9)

Riprendendo quanto già spiegato nel paragrafo dedicato alla *metodologia*, per valutare l'effetto del contributo sul fatturato (sulla capacità di sopravvivenza) delle aziende trattate, bisognerebbe confrontare il fatturato (il tasso di sopravvivenza) osservato per le imprese agevolate con quello che si sarebbe osservato per le stesse aziende se non avessero ricevuto il contributo (situazione contro-fattuale). Poiché non è possibile avere informazioni sulle aziende trattate nella situazione contro-fattuale di non partecipazione all'intervento, è necessario approssimare il loro risultato contro-fattuale a partire da quanto si osserva per un valido campione di controllo, ovvero un gruppo di imprese che, da un lato non abbia ricevuto il sussidio e, dall'altro, sia quanto più possibile simile al gruppo delle aziende trattate.

Attraverso la tecnica statistica del *propensity score matching* è stato selezionato dal campione di confronto delle ammissibili un gruppo di aziende simili alle trattate. Ciascuna unità trattata è stata abbinata alle aziende ammissibili e non richiedenti con valore del *propensity score* entro un raggio pari a 0,00001 (*radius matching*). Il *propensity score*, ossia la probabilità di ottenere il contributo, è stato stimato attraverso un modello *logit* con variabili esplicative la forma giuridica dell'azienda, il settore economico di appartenenza⁴⁹, l'età al momento della richiesta del finanziamento, la localizzazione geografica (provincia) e tutta una serie di covariate valutate nell'anno immediatamente precedente a quello di pubblicazione del bando (2008): numero di dipendenti, fatturato, indebitamento totale (totale debiti su attivo) e a breve termine (debiti a breve su totale debiti), capacità di autofinanziamento (flusso di cassa su attivo), costo del denaro preso a prestito (oneri finanziari su debiti), redditività delle vendite (EBITDA su fatturato) e dell'attivo totale (ROA), nonché due misure dell'intensità di capitale dell'impresa (immobilizzazioni rispettivamente materiali e immateriali su fatturato).

⁴⁹ Industria chimica, industria metalmeccanica, altre industrie manifatturiere, attività scientifiche e tecniche, altri settori ammessi al bando (fornitura di energia e acqua, costruzioni, trasporti e servizi di informazione e comunicazione).

In Tabella 6.6 si riportano i valori medi delle variabili esplicative considerate nella stima del *propensity score* per le aziende trattate e per le aziende ammissibili. Si constata la forte somiglianza fra i due gruppi di confronto una volta effettuato il *matching*, ovvero l'abbinamento di aziende simili (cfr. ultime due colonne della Tabella 6.9).

Si noti che la numerosità campionaria dei gruppi risente dell'esclusione delle aziende che nel periodo oggetto di valutazione hanno ottenuto altre forme di agevolazione gestite dalla Regione Veneto⁵⁰. L'insieme delle aziende trattate si riduce a sole 42 unità, dalle 49 di partenza. Quelle per cui è stato possibile reperire un'azienda "simile"⁵¹ nel *database* AIDA sono solo 36. Ad esse sono state abbinate 219 aziende fra le ammissibili (oltre 13 mila unità).

Come gruppo di controllo aggiuntivo sono state considerate le aziende non ammesse all'intervento, ossia tutte le aziende che hanno presentato domanda ma non hanno ottenuto l'agevolazione per punteggio insufficiente oppure per invalidità della domanda o mancanza di requisiti (47 unità, scartate le aziende interessate da altri interventi).

Le statistiche descrittive riportate in Tabella 6.9 non fanno emergere grosse differenze fra le aziende trattate e le aziende non ammesse. Riprendendo quanto già argomentato in precedenza, sia il punteggio, costruito a partire dalle caratteristiche del progetto piuttosto che dell'azienda richiedente, sia i "banali" aspetti burocratici che determinano l'invalidità della domanda, come assenza di certificati, mancata sottoscrizione e documentazione incompleta, potrebbero essere fattori aleatori che hanno contribuito a determinare l'esito del processo di selezione, discriminando fra aziende sostanzialmente simili.

In fase di stima si confronteranno le aziende trattate sia con le aziende non ammesse sia con le aziende ammissibili del gruppo di controllo che si ottiene dal *matching*; in quest'ultimo caso verranno confrontate solo le unità trattate abbinate. Una volta selezionati i gruppi di controllo, il secondo passo della strategia di valutazione consiste nella stima di un opportuno modello statistico. Con il metodo di stima prescelto si cercherà di aggiustare l'eventuale presenza di *selection bias* nel confronto fra il gruppo delle trattate e il gruppo di controllo (una parte di *selection bias* è già stata eliminata attraverso il *matching*).

⁵⁰Tutti gli interventi di aiuto alle imprese gestiti dalla società Veneto Sviluppo per conto della Regione Veneto dal 2006 al 2012.

⁵¹ Una azienda con valore del *propensity score* nell'intorno (con raggio 0,00001) del valore osservato per l'azienda trattata da abbinare.

TAB 6.9:LR 9/2007 – Fase unica. Differenze in media fra i vari gruppi di confronto

	Confronto con le aziende trattate			Confronto con le aziende trattate abbinate	
	Aziende trattate	Aziende non ammesse	Aziende ammissibili	Aziende trattate abbinate	Aziende ammissibili abbinate
<i>Numero aziende</i>	42	47	13.118	35	219
<i>Età</i>	15,5	11,6	10,0***	16,1	16,3
<i>Dimensione</i>	33,6	33,2	6,2***	28,9	30,1
<i>Forma giuridica</i>					
SPA	0,214	0,064**	0,026***	0,171	0,171
SRL	0,738	0,872	0,931***	0,800	0,813
<i>Settore</i>					
Industria chimica	0,095	0,064	0,010***	0,086	0,086
Industria metalmeccanica	0,310	0,255	0,104***	0,286	0,283
Altre industrie manifatturiere	0,119	0,149	0,056*	0,143	0,136
Attività scientifiche e tecniche	0,190	0,149	0,168	0,200	0,216
Altri settori ammessi	0,190	0,106	0,571***	0,171	0,159
Settore non ammesso	0,095	0,277**	0,090	0,114	0,120
<i>Provincia</i>					
Vicenza	0,167	0,149	0,177	0,171	0,169
Padova	0,310	0,234	0,204*	0,314	0,274
Treviso	0,143	0,277	0,190	0,171	0,147
Venezia	0,214	0,191	0,150	0,200	0,217
Belluno	0	0	0,019	0	0
Rovigo	0,024	0,021	0,038	0,029	0,041
Verona	0,119	0,128	0,223	0,114	0,153
<i>Fatturato</i>	6.251.606	5.678.262	1.756.729***	5.709.871	6.199.833
<i>Indebitamento totale</i>					
Totale debiti / Attivo	0,657	0,719	0,724	0,647	0,610
<i>Indebitamento a breve</i>					
Debiti a breve / Totale debiti	0,838	0,834	0,780	0,869	0,825
<i>Autofinanziamento</i>					
Flusso di cassa / Attivo	0,092	0,066	0,025***	0,099	0,104
<i>Costo del denaro a prestito</i>					
Tot. oneri finanziari / Tot. debiti	0,020	0,024	0,025	0,019	0,022
<i>Intensità di capitale</i>					
Immob. materiali / Fatturato	0,114	0,250**	1,119	0,104	0,121
<i>Intensità di attività immateriali</i>					
Immob. immat. / Fatturato	0,091	0,064	0,724	0,091	0,082
<i>Redditività del tot. attivo</i>					
ROA (%)	7,98	7,41	2,72	8,29	10,9
<i>Redditività delle vendite</i>					
EBITDA / Fatturato	13,6	10,7	8,89	14,0	16,3

*** (**) [*] Valore medio con differenza statisticamente significativa all'1 (5) [10] % dal valore medio relativo al gruppo delle aziende trattate.

Le aziende ammissibili vengono confrontate con le aziende trattate sia prima sia dopo il matching.

Si escludono le aziende che hanno ottenuto altre forme di agevolazione gestite dalla Regione Veneto dal 2006 al 2012.

Per lo stato di attività dell'azienda, valutato a ottobre 2014, è stato stimato un modello di regressione lineare con variabile dipendente (Y) la *dummy* azienda attiva/non attiva ($Y=1/0$) e variabile esplicativa (T) la *dummy* azienda trattata/non trattata ($T=1/0$), con e senza l'aggiunta di variabili di controllo (X) per cogliere l'effetto di eventuali fattori di confondimento⁵²:

$$(1) \quad Y_i = \alpha + \delta T_i + X_i \beta.$$

L'impatto del contributo sulla sopravvivenza è il coefficiente δ , la cui stima corrisponde semplicemente alla differenza della quota di imprese attive fra il gruppo delle trattate e il gruppo di controllo nel caso in cui non si introduca alcuna variabile esplicativa aggiuntiva nell'equazione (1).

Per quanto riguarda il fatturato, avendo a disposizione più osservazioni ripetute nel tempo della variabile, è possibile applicare l'approccio *difference-in-differences* sopra esposto. Tuttavia la valutazione è complicata dal fatto che l'intervento è avvenuto in concomitanza con la recessione del 2009 e vi è il rischio di attribuire alla politica un effetto positivo indotto dalla ripresa economica immediatamente successiva all'intervento. Verranno dunque scartati gli anni più colpiti dalla crisi (2008 e 2009) e valuteremo l'effetto della politica sul fatturato osservato dal 2010 al 2012 prendendo come anno pre-intervento il 2007.

Sottoporremo a stima il seguente modello di regressione:

$$(2) \quad \Delta Y_{i,t} = \alpha + \delta_t T_i + X_i \beta$$

dove la variabile dipendente

$$\Delta Y_{it} = Y_{i,t} - Y_{i,2007}$$

esprime la differenza, per ciascuna azienda i , fra il fatturato dell'anno t , con $t=2010, 2011$ e 2012 , e il fatturato dell'anno 2007. L'effetto dell'intervento sul fatturato dell'anno t è stimato tramite il coefficiente δ_t , identificato dalla dinamica osservata per le aziende trattate meno la "dinamica spontanea" osservata fra le aziende del gruppo di confronto

$$E(Y_{i,t} - Y_{i,2007} \mid T_i = 1) - E(Y_{i,t} - Y_{i,2007} \mid T_i = 0)$$

qualora non venga inserita alcuna variabile di controllo X nell'equazione (2). L'aggiunta di variabili di controllo permette di cogliere eventuali differenze nei *trend*.

Quando confronteremo le aziende abbinate, considereremo inoltre il fatturato dell'anno 2008, che non sembra essere stato interessato dalla recessione per entrambi i gruppi di confronto (cfr. Figura 6.4). Dunque, sfruttando l'informazione di due osservazioni pre-intervento, stimeremo l'impatto tramite il confronto della differenza di differenze

$$E((Y_{i,2008+k} - Y_{i,2008}) - k(Y_{i,2008} - Y_{i,2007}) \mid T_i = 1) - E((Y_{i,2008+k} - Y_{i,2008}) - k(Y_{i,2008} - Y_{i,2007}) \mid T_i = 0).$$

⁵² Variabili che influiscono sia sulla selezione sia sulla probabilità di sopravvivenza e che, se ignorate, distorcono la stima dell'effetto.

Tale metodo di stima consente di allentare le ipotesi alla base dello stimatore *difference-in-differences* e trova applicazione anche nei casi in cui l'evoluzione del risultato sia diversa nei due gruppi di confronto ma i tassi di crescita varino in egual misura⁵³ (*"random growth" model*; Heckman e Robb, 1985⁵⁴). In questo caso l'introduzione di variabili di controllo nel modello di regressione delle differenze delle differenze sul trattamento consentirà di aggiustare eventuali differenze nei tassi di crescita.

Prima di mostrare i risultati delle stime, è opportuno chiarire le ragioni che hanno portato alla scelta della metodologia illustrata sopra. In linea di massima, per l'impostazione del processo di selezione basato sulla valutazione di una variabile punteggio nei casi di validità della domanda e rispetto dei requisiti, ci si sarebbe potuti servire della tecnica del *regression discontinuity design*. Ossia l'effetto dell'intervento potrebbe essere stato stimato dal confronto delle aziende trattate con le aziende non trattate attorno alla soglia di ammissibilità al programma, in corrispondenza del punteggio 6, dove l'esito del processo di selezione può considerarsi aleatorio e il *selection bias* assente. Il motivo principale per cui non è stato applicato tale approccio di valutazione sta nella scarsa numerosità campionaria delle aziende trattate e non trattate, rispettivamente, appena sopra e subito sotto la soglia. Dovendo considerare solo le aziende con informazioni sul fatturato presenti in AIDA e che non sono state interessate da altri interventi nel periodo oggetto di valutazione, si rimarrebbe con sole 15 aziende "marginali", aventi punteggio compreso fra 5 e 7 punti, di cui 3 trattate e 12 non trattate. In secondo luogo non risulta esservi alcuna correlazione statisticamente significativa fra il punteggio e le variabili risultato. Come detto sopra in merito alla scelta del gruppo di confronto delle aziende non ammesse, il punteggio sembra essere una determinante "casuale" nel processo di attribuzione del contributo, giustificando il confronto fra gli insiemi completi delle aziende trattate e delle aziende non ammesse.

Risultati dell'analisi statistica

Nella Figura 6.5 si rappresenta la quota di aziende attive nel gruppo delle aziende trattate e nel gruppo delle aziende ammissibili prima e dopo il *matching*. Mentre prima dell'abbinamento le due percentuali sono statisticamente diverse, una volta effettuato il *matching* i due gruppi di aziende abbinate non mostrano differenze significative. *Ciò significa che l'intervento non ha avuto effetto sulla capacità di sopravvivenza delle aziende trattate.*

Conclusioni analoghe derivano dalla stima del modello di regressione (1) con l'introduzione di variabili di controllo: si conferma una differenza di soli 1,6 punti percentuali non

⁵³ Si ipotizza cioè che la componente individuale non osservata del risultato, variabile nel tempo, si evolva linearmente:

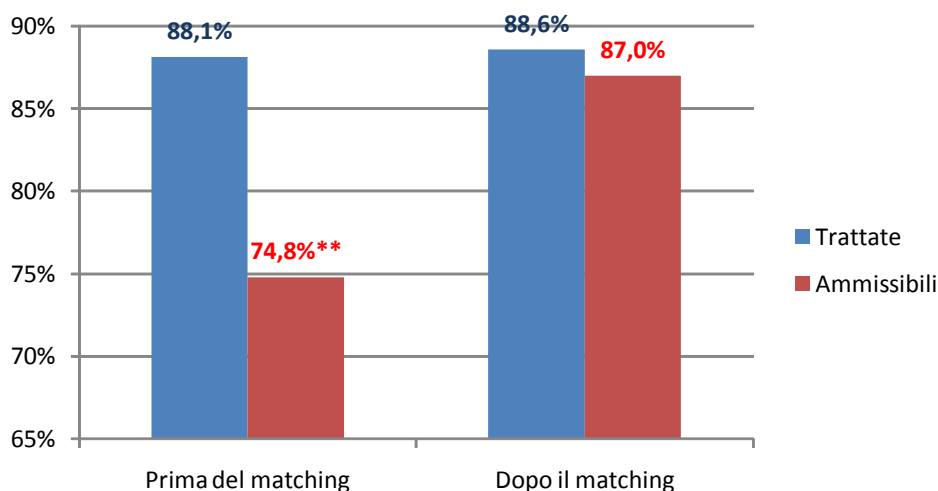
$$Y_{it} = X_{it} \beta + \delta_t T_i + \mu_i + t\lambda_i + \theta_t + \varepsilon_{it}$$

⁵⁴ Heckman J, R. Robb, *Alternative Methods for Evaluating the Impact of Interventions*, in Heckman J., Burton Singer (eds), *Longitudinal Analysis of Labor Market Data*, Cambridge University Press, New York 1985.

statisticamente diversa da zero ($p\text{-value}=0,849$). Nessun impatto stimato anche dal confronto delle aziende trattate con le aziende non ammesse.

Passando al fatturato (Figura 6.6), la semplice rappresentazione grafica dell'andamento nel tempo della variabile è sufficiente a indicare l'assenza di impatto.

FIG 6.5.: LR 9/2007 – Fase unica. Percentuale di aziende attive (a ottobre 2014) nel gruppo delle aziende trattate e nel gruppo delle aziende ammissibili prima e dopo il *matching*



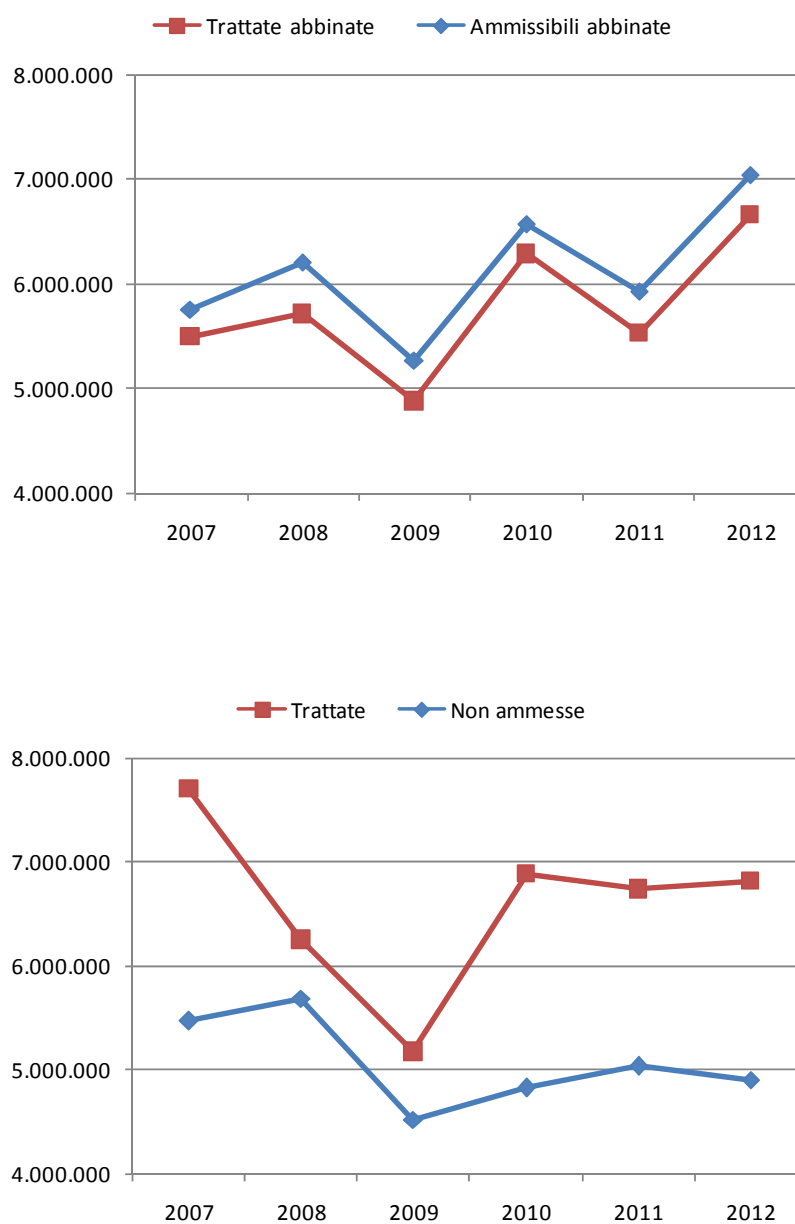
** Percentuale con differenza statisticamente significativa al 5% dalla percentuale relativa al gruppo delle aziende trattate.

Dal confronto dei gruppi risultanti dal *matching* non emergono differenze significative fra trattati e non trattati in tutti gli anni considerati nell'analisi. I trend si evolvono parallelamente e i livelli sistematicamente inferiori delle aziende trattate sono da attribuire al *selection bias*.

Esclusi gli anni della recessione (2008 e 2009), anche la dinamica del fatturato di trattati e non ammessi è sostanzialmente analoga, a indicare l'assenza di impatto. *Il fatturato delle aziende trattate significativamente superiore a quello delle aziende non ammesse negli anni post-intervento non è dovuto a un effetto positivo della politica bensì al selection bias: se si sottrae il selection bias osservato nel 2007 (prima dell'intervento e della recessione) alle differenze post-intervento, il fatturato medio dei due gruppi viene ad allinearsi.*

I risultati che si ottengono dalla stima dei modelli di regressione difference-in-differences confermano l'assenza di impatto (Tabella 6.10): per entrambi i gruppi di controllo e qualunque sia il metodo di stima l'effetto risulta non statisticamente diverso da zero, con un p-value osservato quasi prossimo a 1 nella maggioranza dei casi.

FIG 6.6: LR 9/2007 – Fase unica. Fatturato medio annuo – confronto delle aziende trattate abbinare con le aziende ammissibili abbinare e confronto delle aziende trattate con le aziende non ammesse



TAB 6.10: LR 9/2007 – Fase unica. Stime dell'impatto sul fatturato del 2010, 2011 e 2012 per metodo di calcolo e gruppi di confronto

	Aziende trattate vs. aziende non ammesse			Aziende trattate abbinate vs. aziende ammissibili abbinate		
	Val. ass. ⁽¹⁾	Val. % ⁽²⁾	P-value	Val. ass.	Val. %	P-value
<u>Stimatore difference-in-differences</u>						
(a) Anno 2007: $E(Y_{i,t} - Y_{i,2007} T_i = 1) - E(Y_{i,t} - Y_{i,2007} T_i = 0)$						
Impatto 2010	69.847	1,0%	0,965	336.608	5,7%	0,697
Impatto 2011	-419.536	-5,9%	0,688	11.173	0,2%	0,988
Impatto 2012	961.548	16,4%	0,422	-826	0,0%	0,999
(b) Anno 2008: $E(Y_{i,t} - Y_{i,2008} T_i = 1) - E(Y_{i,t} - Y_{i,2008} T_i = 0)$						
Impatto 2010				303.452	5,1%	0,585
Impatto 2011				-32.861	-0,6%	0,965
Impatto 2012				62.154	0,9%	0,946
<u>Random growth model</u>						
(c) $E((Y_{i,2008+k} - Y_{i,2008}) - k(Y_{i,2008} - Y_{i,2007}) T_i = 1) - E((Y_{i,2008+k} - Y_{i,2008}) - k(Y_{i,2008} - Y_{i,2007}) T_i = 0)$						
Impatto 2010				-23.120	-0,4%	0,976
Impatto 2011				-403.325	-6,8%	0,807
Impatto 2012				-204.766	-3,0%	0,909

Note:

(1) Valori calcolati dalla stima dei modelli di regressione

$$(a) Y_{i,t} - Y_{i,2007} = \alpha + \delta_t T_i + X_i \beta$$

$$(b) Y_{i,t} - Y_{i,2008} = \alpha + \delta_t T_i + X_i \beta$$

$$(c) Y_{i,2008+k} - Y_{i,2008} - k(Y_{i,2008} - Y_{i,2007}) = \alpha + \delta_k T_i + X_i \beta$$

Le variabili di controllo X sono rappresentate dalla forma giuridica dell'azienda, l'età, il settore e la provincia della sede legale.

(2) Il valore % dell'impatto è stato calcolato come il rapporto fra il valore assoluto e il fatturato medio contro-fattuale stimato per le trattate.

In conclusione, sia semplici rappresentazioni grafiche che modelli statistici apparentemente più “sostanziosi” non indicano alcun impatto. Tale risultato non sorprende riflettendo sulla costruzione della politica in oggetto.

Per le istanze a una fase, la Legge 9/2007 finanzia semplici iniziative preliminari a progettualità più complesse, essenzialmente studi di fattibilità tecnica finalizzati all'avvio di piani di innovazione strategica e sviluppo industriale. Inoltre il costo agevolabile per le azioni di intervento previste per le istanze a fase unica non supera i 50.000 euro; se poi si considera il contributo effettivamente erogato, l'importo si attesta, in media, a soli 20.000 euro. Detto questo, è inverosimile che l'intervento possa avere sortito qualche effetto sulla performance delle aziende trattate, almeno nel breve termine. Queste ultime sono inoltre le aziende più “capaci” nella platea di imprese a cui si rivolge l'intervento, il che fa pensare al finanziamento di investimenti che sarebbero stati comunque realizzati in assenza della politica.

6.3.2. Istanze a fase doppia

Per questa tipologia di progetti la presentazione delle domande, che ha interessato il biennio 2009-2010, è avvenuta in due fasi: dapprima in forma sintetica e semplificata (*pre-proposal*); successivamente, per le istanze ammesse in seconda fase, in forma completa (*full-proposal*). I progetti non potevano essere iniziati prima della presentazione delle domande e dovevano essere completati entro 26 mesi dalla data di concessione del contributo (anni 2009 e 2010). Salvo i casi di erogazione anticipata di parte del contributo (il 40%), la liquidazione è stata subordinata alla presentazione del rendiconto finale delle spese sostenute. Per la tempistica si veda la tabella 6.11.

TAB 6.11: LR 9/2007 – Progetti a 2 fasi. Distribuzione dei progetti finanziati per data

	Pre trattamento	Trattamento		Post trattamento			
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Data di presentazione della domanda pre-proposal		77					
Data di presentazione della domanda full-proposal		44	33				
Data del decreto di concessione del contributo		42	35				
Data di ricezione della rendicontazione				6	53	18	
Data del decreto di erogazione del contributo				6	27	26	18
Data di liquidazione del contributo				6	26	27	18

Diversamente dalle istanze a fase unica, possono partecipare al bando Raggruppamenti Temporanei di Imprese (RTI), a cui è attribuito un punteggio addizionale in sede di valutazione dei progetti. Sono premiati inoltre gli RTI formati da almeno una grande impresa, che generalmente assume il ruolo di capofila. Dunque, a differenza delle aziende coinvolte nei progetti a una fase, sono state oggetto di intervento anche aziende di grande dimensione; più precisamente il 52% delle aziende finanziate sono aziende di grande dimensione; contro il 21% di piccole imprese (che nei progetti a fase unica sono l'82%).

Anche l'entità e la tipologia di progetti finanziati è diversa: il contributo medio liquidato è di circa 333 mila euro (367mila e 178mila per i progetti rispettivamente di RTI e aziende singole) e riguarda progetti di ricerca industriale e sviluppo sperimentale *in house*, piuttosto che studi preliminari di fattibilità tecnica.

Obiettivo della valutazione è stabilire l'impatto della politica sull'*attività di ricerca e sviluppo* delle aziende trattate nonché su variabili ad essa collegate, come la *dimensione aziendale*, il *costo medio del lavoro* e il *valore aggiunto pro-capite*. Ci si aspetta che le attività di ricerca e sviluppo finanziate attraverso la politica possano favorire la creazione di capitale umano, sia in termini di nuova occupazione sia in termini di composizione della forza lavoro;

l'incremento dell'impiego di personale qualificato potrebbe a sua volta comportare una maggiore produttività del lavoro. Nel medio/lungo termine la spesa per R&S dovrebbe infine riflettersi positivamente sulla performance tecnologica ed economica delle imprese, misurate la prima dal *numero di brevetti*, la seconda dal *fatturato*.

I dati e la strategia di valutazione

Come per le istanze a fase unica, la base dati ufficiale di proprietà della Direzione Innovazione della Giunta Regionale del Veneto contiene informazioni su tutte le aziende richiedenti: sia quelle che hanno ottenuto il finanziamento (256) sia quelle che sono state escluse per invalidità della domanda o mancanza dei requisiti (86) oppure per punteggio insufficiente o perché nel fondo della graduatoria (409), dove le aziende, ordinate in base al punteggio, non sono state finanziate per esaurimento dei fondi⁵⁵. L'assegnazione avveniva, infatti, per scorrimento della graduatoria.

Alle 256 aziende finanziate corrispondono 77 progetti, di cui solo 13 realizzati da aziende singole. Di ogni progetto finanziato si ha una descrizione e sono note le tempistiche (in termini di presentazione delle domande *pre* e *full*, ammissione, rendicontazione e liquidazione), il valore del contributo ammesso e liquidato e i punteggi nelle varie fasi della valutazione. Per ogni azienda appartenente ai raggruppamenti è possibile stimare il grado di partecipazione al progetto sulla base della quota di contributo attribuitole; si noti che, eccetto un paio di casi, l'azienda a cui compete la percentuale maggiore ha il ruolo di capogruppo.

Poiché a livello di azienda sono noti solo il settore e la provincia, analogamente alle istanze a una fase il *database* regionale è stato integrato con i dati di bilancio aziendali tratti dall'archivio AIDA di Bureau van Dijk. La ricchezza di informazioni qui contenute ha permesso di costruire un adeguato gruppo di confronto per le aziende trattate, nonché di estrarre le variabili-risultato di interesse per la valutazione di impatto, ad eccezione del numero di brevetti, ottenuto dal *database* EPO dell'Ufficio Brevetti Europeo (*European Patent Office*).

Da AIDA è stato estratto l'insieme delle aziende ammissibili al finanziamento, ossia le aziende con data di costituzione non successiva al 2009 (anno di presentazione delle domande *pre-proposal*) che operano nei settori di attività economica ammessi: all'intervento::

⁵⁵ Esattamente si contano 69 progetti (coinvolgenti 357 aziende) non finanziati per scorrimento della graduatoria iniziale (punteggio *pre-proposal*) e 17 progetti (52 aziende) non ammessi per punteggio finale insufficiente in fase di *full-proposal*. Si ha inoltre informazione su 91 aziende interessate da rinunce in prima o in seconda fase (relativamente a 21 e 11 progetti rispettivamente).

settore manifatturiero, servizi di informazione e comunicazione e attività professionali, scientifiche e tecniche (19.636 aziende, escluse le trattate).⁵⁶

Delle 256 aziende finanziate, si hanno informazioni su 220 in AIDA. Le aziende senza controparte sono le più piccole e/o quelle che hanno cessato l'attività da molto tempo. Solo una azienda capogruppo non è stata rintracciata. Esclusi il progetto la cui capogruppo è ignota e quelli ancora da liquidare, in totale si ha informazione su 71 progetti, a cui corrispondono 194 aziende. Fra questi ci sono tutti i progetti realizzati singolarmente (13 aziende).

La valutazione di impatto è complicata dalla presenza dei RTI e dalla variabilità dell'intensità di trattamento all'interno dei gruppi. Come riportato nella Tabella 5.24 della Parte V, molte aziende partecipano solo marginalmente alla realizzazione del progetto e ben il 38% delle aziende non capogruppo ha un peso inferiore o uguale al 10% nell'RTI in termini di valore del contributo incassato sul totale del gruppo; a queste spetta un contributo mediamente di soli 24 mila euro. Più in generale, le aziende non capofila pesano in media il 16% all'interno del gruppo e ricevono un contributo del valore medio di 59 mila euro. Sul fronte opposto, le aziende capofila ricevono mediamente il 59% del totale erogato, incassando un contributo medio di 214 mila euro.

*Basandosi su tali evidenze empiriche, si è scelto di considerare il progetto come unità statistica di riferimento. Si è quindi proceduto su due vie: da un lato, identificare il progetto con l'azienda capogruppo; dall'altro, associare a ciascun progetto una azienda fittizia, data dalla combinazione di tutte le aziende del gruppo, ottenuta pesando i dati di bilancio e gli altri dati rilevanti della singola azienda con la quota del contributo di competenza della stessa.*⁵⁷

In Tabella 6.12 si riportano i valori medi di alcune variabili di interesse, valutate nell'anno pre-intervento 2008, per entrambi i gruppi di aziende trattate (capogruppo e fittizie) e per le aziende ammissibili al contributo estratte da AIDA. Queste ultime sono difficilmente confrontabili con le *aziende capogruppo, che si rivelano essere realtà imprenditoriali di grande dimensione e con livelli di fatturato estremamente elevati*: nel 62% dei casi SPA con un numero medio di dipendenti di quasi 300 unità e livelli medi di fatturato superiori a 100 milioni di euro. Si tratta delle aziende che investono di più in ricerca e sviluppo nei settori notoriamente legati all'innovazione.

Anche il confronto con le aziende fittizie, che estendendo l'analisi alle aziende trattate più piccole dovrebbe attenuare le differenze, mostra due gruppi molto diversi. Pur

⁵⁶ Altri settori ammessi, ma interessati in misura minima dall'intervento, sono le costruzioni e le industrie per la fornitura di acqua, energia e lo smaltimento dei rifiuti. Come per le analisi descritte in precedenza, si escludono le informazioni provenienti da bilanci consolidati.

⁵⁷ Il primo approccio, confrontando la sola capogruppo con altre aziende simili per dimensione e per altre caratteristiche, avvantaggia l'azienda trattata perché ignora il contributo al progetto delle aziende associate. Per contro, il secondo approccio, che confronta il gruppo di aziende con imprese della stessa dimensione dell'RTI ma "monolitiche" tratta più favorevolmente le aziende del gruppo di controllo. Se dai due approcci si ottengono stime coerenti dell'impatto della politica, i risultati dell'analisi risultano fortemente rafforzati.

abbassandosi la dimensione aziendale e il livello di fatturato, rimane difficile trovare aziende paragonabili alle trattate fra le ammissibili.

Grazie alla procedura di *matching* statistico è stato possibile porre a confronto due gruppi di aziende trattate e non trattate con caratteristiche simili, sia con riferimento alle capogruppo sia con riferimento alle aziende fittizie. Una volta stimato il modello *logit* per la probabilità di partecipazione all'intervento (*propensity score*), a ogni azienda trattata sono state abbinate tutte le aziende ammissibili con valore del *propensity score* entro un certo raggio.

Supponendo di poter osservare tutte le caratteristiche che rendono sistematicamente diverse trattate e non trattate e di porle come variabili esplicative del *propensity score*, due aziende con valore prossimo del *propensity score* possono considerarsi equivalenti. Come variabili di controllo per ciascuna azienda sono state scelte la forma giuridica, il settore di attività economica, l'età al momento della richiesta del contributo (anno 2009), la provincia della sede legale e una serie di covariate valutate nell'anno precedente alla data di domanda (2008): classe dimensionale, fatturato, indebitamento totale (totale debiti su attivo) e a breve termine (debiti a breve su totale debiti), capacità di autofinanziamento (flusso di cassa su attivo), costo del denaro a prestito (oneri finanziari su debiti), redditività delle vendite (EBITDA su fatturato) e del totale attivo (ROA) e, infine, due misure dell'intensità di capitale (i) tangibile e (ii) intangibile dell'azienda, date dalla quota di immobilizzazioni rispettivamente materiali e immateriali sul totale attivo.

Poiché le differenze di partenza (il *selection bias*) fra i due gruppi di confronto sono elevate, per molte aziende trattate non è stato possibile trovare aziende non trattate con caratteristiche simili. Abbinando a ciascuna capogruppo le aziende ammissibili con valore del *propensity score* entro un raggio di 0,001 unità, 11 aziende (su 71 capogruppo) non riescono ad essere confrontate; analogamente prendendo in considerazione le aziende fittizie. Se si restringe il confronto alle unità più simili entro un raggio di 0,0001 unità, si arriva a perdere ben 21 aziende capogruppo (18 aziende fittizie). Si tratta di SPA con un numero elevato di dipendenti e con livelli di fatturato molto alti, alcune delle quali con sede legale fuori dal Veneto; sono inoltre aziende che presentano una incidenza delle attività immateriali sul totale attivo maggiore rispetto alle aziende comparabili non trattate e che investono nettamente di più in ricerca e sviluppo (cfr. Tabella 6.12). Per tale ragione si riporteranno gli abbinamenti e, successivamente, le stime effettuate con entrambi i criteri, ma per le conclusioni si farà affidamento soltanto sui gruppi di aziende ammissibili selezionate con *propensity score* entro un raggio di 0,001 unità.

La Tabella 6.13 riporta le differenze in media fra i gruppi di confronto risultanti dall'abbinamento per le variabili esplicative del *propensity score* (le stesse variabili già considerate in Tabella 6.12 per i campioni di partenza). Una volta effettuato il *matching*, si riduce il divario fra le aziende trattate e le aziende non trattate e nessuna differenza risulta ancora statisticamente significativa. Tuttavia, *per la difficoltà di abbinamento di alcune unità trattate, l'insieme di aziende per cui può essere condotta la valutazione non è rappresentativo di quello di partenza, escludendo le SPA più grandi e con fatturato maggiore. Si dovrà dunque prestare attenzione nel*

generalizzare all'intero insieme delle aziende trattate quanto si evince dalla valutazione. Si tenga inoltre presente che l'analisi è focalizzata sulle capogruppo e le aziende più piccole pesano solo marginalmente nelle stime

TAB 6.12: LR 9/2007 – Progetti a 2 fasi. Differenze in media fra i gruppi di confronto prima del *matching* (variabili valutate nell'anno pre-trattamento 2008)

	Aziende trattate		Aziende ammissibili
	Capogruppo	Aziende fittizie	
<i>Numero aziende</i>	71	71	19.636
<i>Età</i>	20,6***	19,0***	12,2
<i>Numero dipendenti</i>	299,1***	208,1***	15,4
0-14	0,183***	0,155***	0,793
15-49	0,211*	0,254***	0,139
50-249	0,423***	0,465***	0,062
250-999	0,141***	0,099***	0,006
1.000 o più	0,042***	0,028***	0,000
<i>Forma giuridica</i>			
SPA	0,620***	0,620***	0,062
<i>Settore</i>			
Industria chimica	0,141***	0,141***	0,064
Metallurgia	0,113*	0,113*	0,190
Apparecchiature elettroniche	0,056***	0,070***	0,017
Apparecchiature elettriche	0,127***	0,127***	0,048
Macchinari e apparecchiature NCA	0,183**	0,197***	0,101
Altre industrie manifatturiere	0,197	0,169	0,199
Informazione e comunicazione	0,056*	0,070	0,130
Attività scientifiche e tecniche	0,070**	0,056**	0,168
Altri settori ammessi	0,042	0,042	0,075
<i>Provincia</i>			
Vicenza	0,380**	0,352*	0,252
Padova	0,141	0,169	0,201
Treviso	0,141	0,155	0,202
Venezia	0,113	0,099	0,126
Belluno	0,028	0,028	0,021
Rovigo	0,028	0,028	0,036
Verona	0,099	0,099	0,162
<i>Fatturato (migliaia)</i>	100.300***	66.700***	3.754
<i>Indebitamento totale</i>			
Totale debiti / Attivo	0,609	0,622	0,941
<i>Indebitamento a breve</i>			
Debiti a breve / Totale debiti	0,807**	0,831	0,864
<i>Autofinanziamento</i>			
Flusso di cassa / Attivo	0,070	0,065	0,034
<i>Costo del denaro a prestito</i>			
Tot. oneri finanziari / Tot. debiti	0,026	0,025	0,032
<i>Intensità di capitale</i>			
Immob. materiali / Attivo	0,220	0,208	0,181
<i>Intensità di attività immateriali</i>			
Immob. immat. / Attivo	0,056	0,060	0,045
<i>Redditività del tot. attivo</i>			
ROA (%)	5,27	5,28	3,44
<i>Redditività delle vendite</i>			
EBITDA / Fatturato (%)	9,60	8,67	4,48
<i>Spese per ricerca e sviluppo (a)</i>	1.222.236***	1.112.188***	23.231

*** (**) [*] Valore medio con differenza statisticamente significativa all'1 (5) [10] % dal valore medio relativo al gruppo delle aziende ammissibili.

(a) Solo una minoranza di aziende ammissibili dichiara le spese per ricerca e sviluppo nel bilancio 2008: il 40%.

TAB 6.13: LR 9/2007 – Progetti a 2 fasi. Differenze in media fra i gruppi di confronto dopo il *matching* (variabili valutate nell'anno pre-trattamento 2008)

	Valutazione delle capogruppo				Valutazione delle aziende fittizie			
	Raggio=0,001		Raggio=0,0001		Raggio=0,001		Raggio=0,0001	
	Aziende trattate	Aziende di confronto	Aziende trattate	Aziende di confronto	Aziende trattate	Aziende di confronto	Aziende trattate	Aziende di confronto
<i>Numero aziende</i>	60	13.064	50	7.406	60	7.744	53	4.801
<i>Età</i>	19,3	19,1	18,6	19,1	18,3	18,8	18,9	18,0
<i>Numero dipendenti</i>	131,6	96,5	93,9	73,2	129,4	77,3	103,6	64,5
0-14	0,217	0,192	0,260	0,226	0,183	0,167	0,208	0,187
15-49	0,233	0,255	0,280	0,275	0,267	0,303	0,302	0,365
50-249	0,433	0,466	0,420	0,445	0,467	0,488	0,434	0,406
250-999	0,117	0,086	0,040	0,053	0,083	0,042	0,057	0,043
1.000 o più	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>Forma giuridica</i>								
SPA	0,550	0,555	0,460	0,488	0,550	0,547	0,491	0,492
<i>Settore</i>								
Industria chimica	0,167	0,165	0,140	0,135	0,150	0,158	0,151	0,112
Metallurgia	0,133	0,128	0,160	0,179	0,133	0,129	0,132	0,128
Apparecchiature elettroniche	0,033	0,033	0,040	0,018	0,017	0,052	0,019	0,049
Apparecchiature elettriche	0,117	0,100	0,080	0,068	0,117	0,080	0,094	0,130
Macchinari e apparecchiature NCA	0,167	0,211	0,160	0,227	0,217	0,198	0,226	0,186
Altre industrie manifatturiere	0,167	0,160	0,180	0,153	0,150	0,153	0,151	0,153
Informazione e comunicazione	0,067	0,069	0,080	0,072	0,083	0,089	0,094	0,083
Attività scientifiche e tecniche	0,083	0,071	0,100	0,066	0,067	0,075	0,075	0,093
Altri settori ammessi	0,050	0,050	0,040	0,071	0,050	0,046	0,038	0,053
<i>Provincia</i>								
Vicenza	0,400	0,363	0,360	0,365	0,333	0,363	0,340	0,345
Padova	0,167	0,175	0,180	0,175	0,200	0,178	0,208	0,189
Treviso	0,133	0,168	0,140	0,154	0,167	0,181	0,151	0,173
Venezia	0,133	0,114	0,140	0,119	0,117	0,114	0,132	0,133
Belluno	0,017	0,023	0,020	0,013	0,033	0,019	0,000	0,011
Rovigo	0,033	0,034	0,040	0,022	0,033	0,033	0,038	0,031
Verona	0,117	0,124	0,120	0,151	0,117	0,112	0,132	0,117
<i>Fatturato (migliaia)</i>	33.000	29.000	23.000	20.000	32.000	21.000	26.000	17.000
<i>Indebitamento totale</i>								
Totale debiti / Attivo	0,616	0,635	0,637	0,632	0,631	0,627	0,630	0,671
<i>Indebitamento a breve</i>								
Debiti a breve / Totale debiti	0,816	0,822	0,800	0,844	0,839	0,824	0,847	0,813
<i>Autofinanziamento</i>								
Flusso di cassa / Attivo	0,067	0,081	0,071	0,068	0,063	0,057	0,062	0,049
<i>Costo del denaro a prestito</i>								
Tot. oneri finanziari / Tot. debiti	0,024	0,025	0,026	0,022	0,023	0,024	0,023	0,024
<i>Intensità di capitale</i>								
Immob. materiali / Attivo	0,227	0,228	0,221	0,220	0,207	0,210	0,202	0,206
<i>Intensità di attività immateriali</i>								
Immob. immat. / Attivo	0,044	0,045	0,051	0,036	0,046	0,045	0,049	0,051
<i>Redditività del tot. attivo</i>								
ROA (%)	5,13	5,18	5,37	6,71	5,37	5,08	5,39	4,55
<i>Redditività delle vendite</i>								
EBITDA / Fatturato (%)	9,48	9,76	9,67	11,3	8,32	8,10	7,88	7,21
<i>Spese per ricerca e sviluppo (a)</i>	100.512	71.859	96.499	57.947	92.282	80.430	91.603	110.850

(a) Le spese per ricerca e sviluppo non sono state utilizzate come variabile di matching per la forte presenza di dati mancanti. Solo una minoranza di aziende ammissibili dichiara le spese per ricerca e sviluppo nel bilancio 2008: il 40%

Passando all'analisi contro-fattuale, come per gli esercizi di valutazione precedenti, ci si avvale dello stimatore *difference-in-differences* per valutare l'effetto dell'intervento, avendo a disposizione più osservazioni ripetute delle variabili-risultato. Poiché il periodo di presentazione delle domande e la successiva pubblicazione del decreto di concessione del contributo interessano il biennio 2009-2010 e le aziende avevano a disposizione 26 mesi dalla data di concessione del contributo per il completamento dell'investimento, si considerano gli anni 2011, 2012 e 2013 come post-intervento (in altri termini, vengono stimati gli effetti sulle variabili-risultato con riferimento a questi anni).

Si è quindi utilizzato il seguente modello di regressione *difference-in-differences* a più periodi:

$$Y_{i,t} = \alpha T_i + \sum_{t=2008}^{2013} \beta_t \text{Anno}_t + \sum_{t=2011}^{2013} \gamma_t (T_i * \text{Anno}_t) + X_{i,2008} \beta + \varepsilon_{i,t},$$

dove $Y_{i,t}$ è la variabile risultato per l'impresa i nell'anno t ; T_i è una *dummy* che indica se l'impresa ha ricevuto l'agevolazione; Anno_t si riferisce a una serie di *dummy* temporali per ciascun anno di osservazione t ; $X_{i,2008}$ rappresenta un vettore di variabili di controllo a livello di impresa misurate nell'anno pre-intervento 2008 (le stesse variabili considerate nel *matching*). I coefficienti di interesse sono γ_t , che identificano l'impatto della LR 9/2007 sulle imprese trattate per ciascun anno successivo alla data di ammissione al contributo.

L'assunzione alla base del modello è che l'evoluzione spontanea della variabile-risultato nel gruppo di confronto sia una buona approssimazione di ciò che si sarebbe osservato per le aziende trattate nella situazione contro-fattuale di non partecipazione all'intervento. Nel caso più semplice di un'unica osservazione precedente e successiva all'intervento, si tratta di sottrarre alla differenza pre-post delle unità trattate la stessa differenza calcolata per le non trattate ("differenza delle differenze").

Nell'esercizio di valutazione qui presentato, per ogni variabile-risultato – spese per ricerca e sviluppo, numero di dipendenti, costo medio del lavoro, valore aggiunto pro-capite e fatturato – il modello di regressione *difference-in-differences* è stato stimato sia per le aziende capogruppo sia per le aziende fittizie abbinate; per entrambi i gruppi l'abbinamento è stato replicato con raggio di ampiezza più o meno ampio, rispettivamente 0,001 e 0,0001 unità.

Per quanto riguarda la variabile relativa ai brevetti, di fonte EPO, essa non può essere estratta per le aziende ammissibili⁵⁸, dunque l'analisi è descrittiva e consiste nel semplice confronto pre-post delle aziende capogruppo. Queste vengono inoltre confrontate con le aziende che non hanno ottenuto l'agevolazione, limitatamente al periodo post-intervento.

Come per i progetti a fase unica, non è stato possibile sfruttare il meccanismo di selezione delle aziende trattate e servirsi della variabile punteggio per porre a confronto aziende simili. Questo a causa sia della scarsa numerosità campionaria delle aziende con punteggio intorno alla soglia sia dei criteri utilizzati per l'attribuzione del punteggio che, come già

⁵⁸ L'impossibilità è legata alla organizzazione del *database* EPO, che consente l'interrogazione solo azienda per azienda, o per singolo brevetto: un modalità che rende di fatto impossibile associare i brevetti a ciascuna delle numerosissime aziende del gruppo di controllo.

osservato, sono basati esclusivamente sulle caratteristiche del progetto stesso e al più del RTI di appartenenza. Infine nell'analisi contro-fattuale si è scelto di non operare alcun confronto fra le aziende trattate e quelle escluse dall'intervento per le rilevanti differenze che contrappongono i due gruppi; si vedano le Tabelle 5.25 e 5.26, Parte V.

Risultati dell'analisi contro-fattuale

Nella Tabella 6.14 si riportano le stime ottenute per il coefficiente d'interesse γ_t in corrispondenza di ogni variabile-risultato e per ciascuna coppia di gruppi di confronto. Avendo espresso le variabili su scala logaritmica, il coefficiente va interpretato come variazione percentuale del risultato indotta dalla partecipazione all'intervento rispetto alla situazione contro-fattuale di non partecipazione. Tale effetto viene stimato nei tre anni successivi alla data di concessione del contributo: 2011, 2012 e 2013.

TAB 6.14: LR 9/2007 – Progetti a 2 fasi. Risultati della stima del modello di regressione *difference-in-differences*: valori stimati per l'effetto dell'intervento negli anni 2011, 2012 e 2013

	Valutazione delle capogruppo				Valutazione delle aziende fittizie			
	Raggio=0,001		Raggio=0,0001		Raggio=0,001		Raggio=0,0001	
	Val. %	P-value	Val. %	P-value	Val. %	P-value	Val. %	P-value
<i>Costi di ricerca e sviluppo</i>								
2011	36,0	0,78	62,1	0,66	81,0	0,51	88,8	0,49
2012	104,7	0,42	0,7	0,99	153,3	0,22	98,6	0,45
2013	125,6	0,34	11,6	0,94	84,3	0,50	-17,6	0,89
<i>Numero di dipendenti</i>								
2011	10,5	0,55	16,7	0,38	9,8	0,57	9,4	0,60
2012	13,1	0,47	22,0	0,25	9,0	0,60	10,2	0,57
2013	17,3	0,35	23,7	0,23	1,5	0,93	-0,2	0,99
<i>Costo del lavoro per dipendente</i>								
2011	3,3	0,65	2,2	0,79	-0,3	0,96	1,9	0,80
2012	9,5	0,20	8,4	0,32	4,5	0,53	8,8	0,25
2013	4,1	0,59	4,1	0,64	1,7	0,82	5,6	0,47
<i>Valore aggiunto per dipendente</i>								
2011	6,0	0,54	0,8	0,95	0,2	0,98	3,4	0,75
2012	14,4	0,16	10,1	0,40	1,9	0,84	3,9	0,71
2013	0,8	0,94	-1,6	0,89	-8,0	0,42	-1,8	0,87
<i>Fatturato</i>								
2011	23,7	0,43	27,7	0,42	15,5	0,57	15,4	0,64
2012	39,3	0,19	46,4	0,18	23,0	0,40	27,0	0,41
2013	40,2	0,19	41,4	0,24	18,2	0,51	49,2	0,14

Note:

Stime dei coefficienti γ_t ($t=2011, 2012$ e 2013) nel modello di regressione *difference-in-differences*

$$Y_{i,t} = \alpha T_i + \sum_{t=2008}^{2013} \beta_t \text{Anno}_t + \sum_{t=2011}^{2013} \gamma_t (T_i * \text{Anno}_t) + X_{i,2008} \beta + \varepsilon_{i,t}$$

Le variabili esplicative X sono quelle considerate per la stima del propensity score, eccetto l'eventuale variabile dipendente ritardata.

Variabili espresse su scala logaritmica.

Nessun coefficiente statisticamente significativo.

Dalle stime non emerge alcun impatto della politica sulle variabili in esame. Sebbene in alcuni casi il valore puntuale della variazione percentuale stimata sia rilevante, nessun coefficiente risulta significativamente diverso da zero, una volta che se ne consideri la variabilità campionaria. Nel triennio successivo all'ammissione al contributo le imprese finanziate non investono di più in ricerca e sviluppo rispetto a quanto avrebbero fatto in assenza dell'agevolazione; parimenti non sperimentano né una crescita dimensionale né una variazione nella composizione della forza lavoro⁵⁹ (misurata dalla eventuale modifica del costo unitario) o della relativa produttività indotte dalla politica. Anche i livelli di fatturato non subiscono variazioni legate all'intervento.

Questi risultati vanno però presi *cum grano salis*, perché i costi di R&S utilizzati nelle stime rappresentano solo parzialmente la realtà e l'evidenza empirica sembra in netto contrasto con l'analisi controfattuale.

Riguardo ai costi di ricerca e sviluppo, che sono la variabile di più immediato interesse, bisogna chiarire che i dati utilizzati nell'analisi, estratti dal *database* AIDA di Bureau van Dijk, si riferiscono esclusivamente ai costi di R&S capitalizzati, rilevabili dallo stato patrimoniale⁶⁰ ed ignorano del tutto i costi per le medesime finalità rimasti interamente a carico della gestione annuale, non rilevabili dal conto economico.

Quindi, rappresentano solo una parte degli investimenti in innovazione e sviluppo, sia per le aziende trattate sia per le non trattate del gruppo di controllo. Una dimostrazione di quanto sopra è data dal fatto che una quota fra il 30% e il 47% delle aziende trattate presenta in AIDA, negli anni rilevanti per l'analisi, una spesa per R&S nulla, nonostante abbia ricevuto cospicui contributi e realizzato gli investimenti (l'erogazione del contributo è a consuntivo, salvo un acconto del 40% per i progetti maggiori).⁶¹

⁵⁹ L'investimento in ricerca e sviluppo dovrebbe comportare una maggiore incidenza di lavoratori altamente qualificati, e quindi più remunerati, sulla forza lavoro. L'aumento del costo unitario del lavoro può essere quindi rivelatore del processo di potenziamento del capitale umano dell'azienda. E' stato usato in questo senso in altri recenti analisi controfattuali sull'efficacia degli incentivi alla R&S.

⁶⁰ Più precisamente la spesa è stata assunta pari alla differenza fra un anno e il successivo della voce "Costi di ricerca, di sviluppo e di pubblicità" elencata in bilancio fra le componenti delle immobilizzazioni immateriali. Più che la spesa lorda annua per R&S tale differenza rappresenta la variazione del valore patrimoniale al netto degli ammortamenti. Include inoltre le spese di pubblicità connesse all'innovazione.

⁶¹ I dati per l'analisi "centrata" sulle capogruppo e con abbinamento con *propensity score* con raggio= 0,001 sono riportati nella tabella seguente.

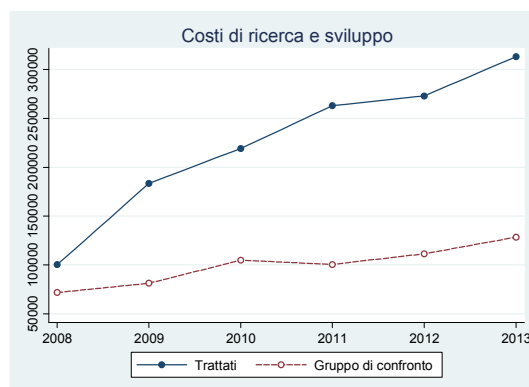
		2008	2009	2010	2011	2012	2013
Trattate	Dato>0	17	22	19	19	23	22
	Dato=0	28	24	25	24	21	19
	Totale dati	45	46	44	43	44	41
	Totale aziende	60					
Non trattate	Dato>0	12	12	12	11	11	9
	Dato=0	31	32	32	32	32	31
	Totale dati	43	44	44	43	42	40
	Totale aziende	60					

I criteri contabili nazionali e internazionali non consentono la capitalizzazione dei costi per la ricerca di base e consentono (o obbligano, nel caso degli IAS) l'iscrizione nell'attivo dei costi di ricerca applicata e di sviluppo soltanto a certe condizioni: che i costi siano inerenti a uno specifico progetto, e che quest'ultimo sia realizzabile e produttivo di reddito in misura tale da coprire i costi. Negli oneri di R&S considerati in questo paragrafo ci sono quindi solo i costi relativi a progetti più prossimi alla fase di industrializzazione, e nemmeno tutti. Infatti, poiché la capitalizzazione non è obbligatoria se non si utilizzano gli IAS, le imprese che svolgono continuativamente ricerca e sviluppo e sono in buone condizioni economico-finanziarie preferiscono spesso caricare l'intera spesa sull'esercizio corrente, al fine di ridurre il carico fiscale.

Il problema della scarsa qualità dei dati relativi alla spesa per R&S condiziona tutte le analisi economiche concernenti l'efficacia degli incentivi che si è potuto consultare. Quindi, si ribadisce che le conclusioni vanno prese con molta cautela.

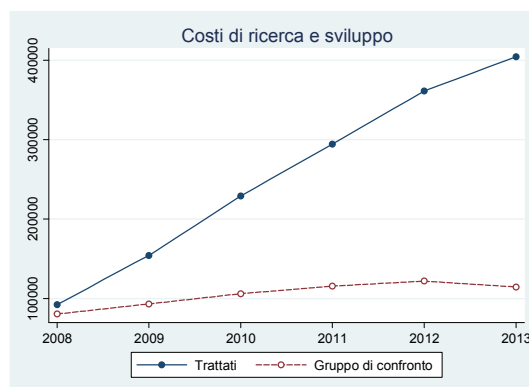
I costi per R&S rilevati con i limiti di cui sopra hanno avuto nelle aziende trattate una dinamica assai vivace e decisamente più rapida di quella avutasi nelle aziende dei gruppi di controllo (Figure A1 e A2 in Appendice, riprodotte parzialmente qui sotto). Questo vale sia che si focalizzi l'attenzione sulle aziende capogruppo (Figura A1), sia che lo si faccia sulle aziende fittizie (Figura A2). Entrambi i grafici mostrano infatti una rapidissima crescita della spesa per R&S nelle aziende trattate nel 2009-2010 (anni in cui sono state presentate le domande e concessi i finanziamenti, cfr. Tabella 6.11) e anche negli anni seguenti.

FIG A1 (estratto): LR 9/2007 – Progetti a 2 fasi. Valutazione delle capogruppo – Costi medi per R&S per le aziende trattate e le non trattate abbinate (*)



(*) *Abbinamento tramite propensity score con raggio = 0,001*

FIG A2 (estratto): LR 9/2007 – Progetti a 2 fasi. Valutazione delle aziende fittizie – Costi medi per R&S per le aziende trattate e le non trattate abbinate (*)



(*) Abbinamento tramite propensity score con raggio = 0,001

La stima dell’impatto della politica sulle altre variabili-risultato riportate nella Tabella 6.14 (numero di dipendenti, costo del lavoro per dipendente, valore aggiunto per dipendente, fatturato) è decisamente più attendibile, a causa del ridotto numero di dati mancanti e della più oggettiva definizione delle variabili stesse. Però, anche per queste variabili-obiettivo emergono apparenti (modesti) contrasti tra l’evidenza empirica riportata nelle Figure A1 e A2 e le conclusioni dell’analisi controfattuale.

Dalle Figure A1 e A2 in Appendice emerge una crescita del costo unitario del lavoro (conformemente alle aspettative) e una maggiore tenuta di fatturato e valore aggiunto per dipendente nel 2012, anno di crisi. La divergenza fra l’evidenza delle Figure A1 e A2 e le conclusioni dell’analisi controfattuale è dovuta all’ampia dispersione dei risultati. Si tenga presente, a questo proposito, che le figure rappresentano, *per tutte le variabili*, l’andamento dei *valori medi*.

Per quanto riguarda gli effetti prodotti dalla maggiore liquidità connessa al pagamento dei contributi, l’orizzonte temporale non è tale da consentire una valutazione minimamente affidabile. Infatti, per più della metà dei progetti il contributo è stato erogato nel 2014 e i dati di bilancio necessari per valutare gli effetti della maggiore liquidità non vanno oltre il 2013. Non stupisce quindi che dalla Tabella A6 in Appendice non emergano i risultati positivi che sarebbe logico attendersi e che si sono verificati, per esempio, per la LR 5/2001.

Tirando le somme dell’evidenza empirica e dell’analisi controfattuale, fortemente viziata dalla carenza e parzialità dei dati e da un orizzonte temporale non molto esteso (dovuto al fatto che la legge regionale è in vigore da pochi anni) sembra si possa concludere che:

- *esiste probabilmente (anche se la certezza non esiste) un effetto positivo degli incentivi sulla spesa per ricerca e sviluppo, con riferimento in particolare alle grandi imprese;*

- *questo non comporta però (almeno nell'arco di tre anni dall'investimento) un analogo effetto positivo su variabili espressive della vitalità e competitività dell'impresa (fatturato, valore aggiunto per dipendente, numero di dipendenti);*
- *dovrebbe esserci un impatto positivo sulla situazione finanziaria delle imprese trattate in seguito alla erogazione dei contributi: effetto non rilevato per insufficiente estensione dell'arco temporale sul quale si è svolta l'analisi, ma desumibile da un analogo effetto riscontrato per la LR 5/2001.*

Focus sui brevetti

Uno dei principali obiettivi della LR 9/2007 era l'accelerazione del processo di innovazione delle imprese venete. Si è quindi cercato di valutare se e in quale misura la LR 9/2007 abbia generato più numerose domande di brevetto da parte delle imprese agevolate.

Analogamente a quanto descritto nei paragrafi precedenti di questa Sezione, si è isolato un campione di 71 aziende capofila di un Raggruppamento Temporaneo di Imprese che hanno avuto accesso ai finanziamenti della LR 9/2007 e per le quali è stato possibile reperire informazioni nel *database* AIDA.

Per ciascuna di esse, si è cercato nel *database* dell'European Patent Office (EPO) il numero di richieste di brevetto pubblicate nel quinquennio precedente il trattamento (2004-2008) e quelle pubblicate in tutto il periodo osservabile successivo al bando con cui sono stati assegnati i finanziamenti (2009-2014). Si tenga presente che, seppure il bando risalga al 2008, le prime concessioni delle agevolazioni sono avvenute solo a partire dal 2009 (alcune anche molto tempo dopo il 2009 a causa del meccanismo di scorrimento della graduatoria); le effettive erogazioni dei contributi poi sono ancora più dilazionate nel tempo e in qualche caso sono ancora in fase di conclusione; per tale motivo viene qui monitorato un periodo di trattamento abbastanza lungo (2009-2014). I risultati di questa semplice analisi sono riportati nelle Tabelle 6.15 e 6.16.

TAB 6.15: LR 9/2007 – Progetti a 2 fasi. Richieste di brevetto da parte di aziende capogruppo trattate. Periodo pre-trattamento

	2004 - 2008	
	Val. ass.	Val. % sul tot. trattate
Numero di brevetti	301	
Numero di aziende con almeno un brevetto	31	43,7%
Numero di aziende con brevetto coerente con il progetto	-	
Totale trattate	71	100,0%

TAB 6.16: LR 9/2007 – Progetti a 2 fasi. Richieste di brevetto da parte di aziende capogruppo trattate. Periodo di trattamento

	2009 - 2014	
	Val. ass.	Val. % sul tot. trattate
Numero di brevetti	329	
Numero di aziende con almeno un brevetto	27	38,0%
Numero di aziende con brevetto coerente con il progetto	10	14,1%
Totale trattate	71	100,0%

** 21 aziende hanno brevettato in entrambi i periodi (187 brevetti nel 2009-2014 e 203 brevetti nel 2004-2008).*

Su un totale di 71 aziende capogruppo trattate, osserviamo che sono state pubblicate nel *database* europeo, nel periodo 2009-2014, 329 domande di brevetto, coinvolgendo 27 delle 71 imprese trattate (pari al 38%).

Su ciascuna delle richieste pubblicate da queste 27 aziende, si è condotta una analisi puntuale alla ricerca di innovazioni brevettabili che dal *database* EPO risultassero il più possibile coerenti con i progetti per i quali erano stati erogati i finanziamenti regionali. Da questa verifica è emerso che al massimo 10 aziende (poco più del 14%) hanno presentato almeno una richiesta di brevetto ragionevolmente riconducibile al progetto finanziato dalla Regione.

Nel periodo antecedente il trattamento, 31 aziende fra le trattate, pari al 43,7% del totale, hanno presentato 301 domande di brevetto. Tra queste, 21 aziende hanno brevettato in entrambi i periodi (187 brevetti nel 2009-2014 e 203 brevetti nel 2004-2008).

E' facile pertanto calcolare che il 57% circa delle richieste di brevetto nel periodo di trattamento e il 67% di quelle nel periodo antecedente sono state presentate dallo stesso nucleo di 21 imprese. Questo, peraltro, rappresenta il 78% delle imprese richiedenti nel periodo di trattamento e il 67% nel periodo antecedente. Si tratta perciò chiaramente di aziende orientate all'innovazione a prescindere dall'intervento regionale (infatti i numeri non sembrano variare significativamente nei periodi pre e post trattamento).

Si riporta infine nella Tabella 6.17 un confronto con le imprese che hanno richiesto il contributo ma non sono state finanziate, con esclusione delle aziende con punteggio inferiore a 6. I dati della tabella si riferiscono quindi a imprese che si trovavano in una delle situazioni sotto indicate:

1. Aziende con contributo concesso:
 - che hanno spontaneamente rinunciato;
 - a cui è stato revocato il contributo (per lo più per motivi formali);
2. Aziende ammissibili, ma a cui non è stato concesso il contributo a causa dell'esaurimento dei fondi disponibili.

TAB 6.17 – LR 9/2007 – Progetti a 2 fasi. Richieste di brevetto da parte di aziende capogruppo ammissibili, ma non trattate (non finanziate).

	2009 - 2014	
	Val. ass.	Val. % sul tot. NT ammissibili
Numero di brevetti revocati e rinunce	17	
Numero di brevetti non finanziati	117	
Numero di aziende con almeno un brevetto	6	3,9%
Numero di aziende con brevetto coerente con il progetto	2	1,3%
Numero di aziende con almeno un brevetto	18	11,8%
Numero di aziende con brevetto coerente con il progetto	-	
Totale non trattate ammissibili	153	100,0%

LEGENDA

Imprese ammissibili con contributo concesso, ma revocato o spontaneamente rifiutato
Imprese ammissibili, ma non finanziate per esaurimento fondi disponibili

NT = non trattate

Dal *database* EPO risulta che 24 aziende che si trovavano nelle condizioni succitate (15,7% del totale) hanno presentato complessivamente 124 richieste di brevetto. E' interessante notare che 2 imprese, nonostante il venir meno del contributo per revoca o rinuncia⁶², hanno comunque registrato un brevetto coerente con il progetto per il quale erano state inizialmente ammesse al finanziamento.

Non è stato possibile realizzare una analisi controfattuale per i brevetti a causa della mancanza dei dati relativi al gruppo di controllo. Tuttavia queste semplici evidenze empiriche fanno sorgere il dubbio che siano state finanziate imprese già orientate all'innovazione e che, quindi, l'effetto di incentivo non ci sia stato. Il fatto che due aziende che hanno dovuto o voluto fare a meno del finanziamento abbiano comunque raggiunto l'obiettivo del progetto riuscendo a brevettare l'innovazione rafforza questa impressione. Poiché le rinunce spontanee e le revoche avvengono per lo più per motivazioni formali e burocratiche, è possibile che la procedura sia eccessivamente lunga e complessa e perciò comporti un costo eccessivo per le imprese. Contrariamente a quanto osservato in precedenza riguardo alla scarsa qualità delle imprese che rinunciano al finanziamento o alle quali questo viene revocato, in questo caso sembrerebbe che chi può far da solo preferisce rinunciare al sussidio arrivando comunque all'obiettivo preposto. L'impossibilità di condurre una analisi controfattuale non consente, però, di pervenire a conclusioni certe.

⁶² Una impresa ha rinunciato al contributo, all'altra è stato revocato.

6.4. LR 57/1999 e LR 1/2000:

FONDI DI ROTAZIONE PER LE PMI A PREVALENTE PARTECIPAZIONE GIOVANILE E FEMMINILE

Si forniscono qui solo alcuni cenni sulle disposizioni delle due leggi regionali. Per un maggior dettaglio si veda la Parte IV.

Le leggi 57/1999 e 1/2000 hanno lo scopo di promuovere e sostenere l'imprenditoria rispettivamente giovanile e femminile attraverso la concessione di agevolazioni di tipo finanziario. Ancora una volta lo strumento alla base dell'intervento è il fondo di rotazione per il finanziamento di prestiti a tasso agevolato. Ad essi viene affiancato un contributo in conto capitale, a fondo perduto, di valore pari al 15% del costo del progetto; il finanziamento copre quindi la rimanente quota dell'85%.

Come per il fondo di rotazione destinato alle PMI del settore secondario, sono finanziati la quasi totalità degli investimenti, da quelli immobiliari e materiali alle spese tecniche e agli investimenti immateriali. Il valore dell'investimento finanziato è però più contenuto e non può superare i 100 mila euro. Inoltre l'intervento è rivolto alle PMI di tutti i settori di attività economica, comprese le aziende artigiane, in particolare di nuova costituzione.

Uno scopo della politica è favorire l'accesso al credito per quelle categorie imprenditoriali notoriamente più svantaggiate presso gli istituti finanziari tradizionali. Altri obiettivi sono il sostegno dell'occupazione giovanile e femminile, e la promozione di progetti imprenditoriali validi ed efficienti che in assenza dell'intervento non verrebbero intrapresi.

La valutazione di impatto è limitata dalla impossibilità di verificare con l'impiego dell'analisi contro-fattuale se le nuove aziende nate con gli incentivi delle due leggi regionali sarebbero nate comunque. Una analisi di questo tipo richiederebbe infatti informazioni non disponibili riguardo alle risorse disponibili, al merito di credito, alle capacità tecniche, ecc. dei nuovi imprenditori agevolati e di analoghi soggetti che hanno costituito proprie aziende senza richiedere gli incentivi.

Si può però verificare se le aziende nate con le agevolazioni regionali siano aziende sane e competitive. A tale scopo nella pagine seguenti si verificheranno i tassi di sopravvivenza delle imprese sussidiate e di analoghe imprese sorte senza incentivi.

6.4.1. I dati e la strategia di valutazione

Come gli altri fondi di rotazione, anche quelli relativi alle leggi regionali a sostegno dell'imprenditoria femminile e giovanile vengono gestiti da Veneto Sviluppo spa, che ha

cortesemente fornito i dati amministrativi riguardanti la gestione dei due fondi. Le informazioni rilevanti ai fini della valutazione sono l'importo dell'investimento finanziato e le date di domanda e di erogazione dell'agevolazione. Le altre variabili, a livello aziendale, utilizzate nella valutazione sono state estratte dagli archivi INPS della previdenza sociale. Dai dati sui versamenti contributivi qui contenuti è possibile desumere con qualche approssimazione il periodo di attività dell'azienda (ossia le date avvio e di cessazione dell'attività). L'archivio INPS contiene infatti i dati sui versamenti contributivi per i lavoratori dipendenti e gli artigiani⁶³ e l'azienda figura come “nata” e “morta” quando, rispettivamente, i versamenti cominciano e cessano. Una azienda può essere in realtà nata prima di quando comincia a pagare i contributi perché inizialmente potrebbe non avere dipendenti o collaboratori.

Dagli archivi INPS è inoltre possibile conoscere il numero medio mensile di dipendenti, e di collaboratori per le imprese artigiane, utile per una eventuale analisi della crescita aziendale (un indice di successo dell'attività).

Si è scelto di considerare le aziende finanziate nell'arco di un triennio: 2007-2009 per le aziende femminili e 2008-2010 per le giovanili. La scelta diversa è dovuta alla numerosità campionaria esigua delle aziende trattate giovanili nel 2007. Si ha quindi una finestra di osservazione di almeno tre-quattro anni⁶⁴ successivi a quello di trattamento. Non è stato possibile anticipare il periodo di trattamento a causa del passaggio (nel 2007) dal meccanismo “a bando” al meccanismo “a sportello” della procedura di assegnazione del finanziamento; si veda Parte IV per maggiori dettagli.

TAB 6.18: Anni considerati nella valutazione di impatto

Anni di osservazione in INPS	Anno di trattamento					
	Imprenditoria femminile			Imprenditoria giovanile		
	2007	2008	2009	2008	2009	2010
2007	t					
2008	t+1	t		t		
2009	t+2	t+1	t	t+1	t	
2010	t+3	t+2	t+1	t+2	t+1	t
2011	t+4	t+3	t+2	t+3	t+2	t+1
2012	t+5	t+4	t+3	t+4	t+3	t+2
2013	t+6	t+5	t+4	t+5	t+4	t+3

L'archivio INPS, cui si è potuto accedere, copre l'universo delle imprese venete (quindi le trattate e le non trattate), e fornisce informazioni per il periodo 2005-2013 relativamente a 263.254 aziende.

⁶³ In realtà si tratta di due archivi distinti: per i dipendenti e per gli artigiani senza dipendenti.

⁶⁴ Tre anni per le imprese giovanili, quattro per le imprese femminili.

Come negli esercizi di valutazione precedenti, il primo passo della strategia di valutazione consiste nella selezione di un adeguato gruppo di confronto per le aziende trattate, che nel caso specifico è stato estratto attraverso la procedura di *matching* dall'archivio INPS. Il secondo passo consiste nella stima dell'effetto differenziale del trattamento fra i due gruppi risultanti dall'abbinamento: nello specifico le differenze della funzione di sopravvivenza empirica (stimatore di *Kaplan-Meier*) e dell'*odds ratio* della probabilità di sopravvivenza dopo un certo numero di anni dal trattamento (stima di un modello di *regressione logistica*).

Si rimanda ai due paragrafi seguenti per la spiegazione approfondita di ciascun passo della strategia di valutazione.

Costruzione dei gruppi di confronto

Nel gruppo delle aziende trattate con ciascuna delle leggi in oggetto, si è scelto di escludere le aziende che hanno ricevuto più volte l'agevolazione in anni diversi del triennio di trattamento e nell'anno immediatamente precedente (quindi negli anni da t-1 a t+3). Si è scelto inoltre di escludere le aziende trattate con altre forme di intervento note dai *database* a disposizione, al fine di non sovrapporre l'effetto di politiche diverse. Precauzioni analoghe sono state prese nell'estrazione del gruppo di controllo di partenza su cui condurre il *matching*, per non confrontare aziende che sperimentano programmi differenti.

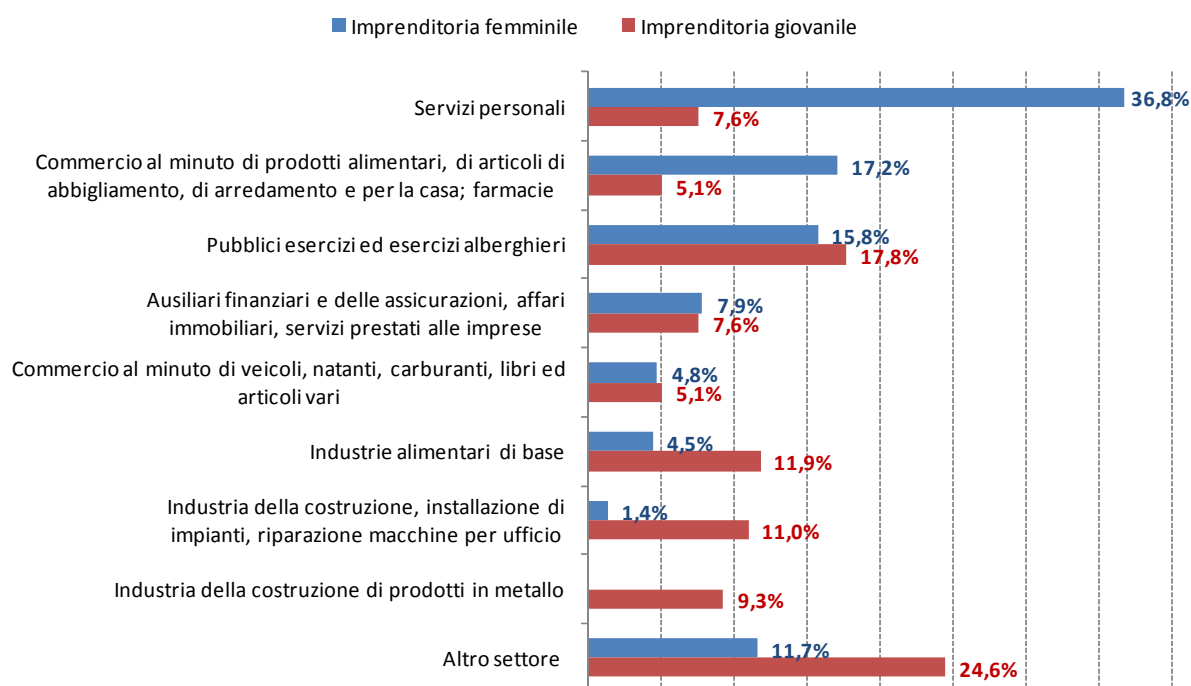
Con i suddetti vincoli, necessari a una corretta valutazione d'impatto, dagli archivi INPS sono state estratte informazioni su 291 aziende femminili e 118 aziende giovanili trattate. In corrispondenza di entrambi i gruppi il valore dell'investimento agevolato è di circa 50 mila euro, con un minimo di 17mila e un massimo di 85 mila (Tabella 6.19). Le imprese artigiane rappresentano circa la metà dal campione, con un peso leggermente superiore per le aziende giovanili (53%⁶⁵ vs. 47%), che mostrano una diversa distribuzione per settore (Figura 6.7).

TAB 6.19: Statistiche descrittive per il valore dell'investimento agevolato

	Media	Minimo	1° quartile	Mediana	3° quartile	Massimo
<i>Imprenditoria femminile</i>						
Trattate 2007	52.473	17.000	31.848	50.500	83.927	85.000
Trattate 2008	45.704	17.000	24.000	39.141	68.220	85.000
Trattate 2009	51.089	17.000	28.988	46.697	78.216	85.000
Totale aziende	48.976	17.000	26.726	42.671	76.500	85.000
<i>Imprenditoria giovanile</i>						
Trattate 2008	49.402	17.000	32.906	51.000	70.125	85.000
Trattate 2009	52.608	17.000	25.220	55.139	82.280	85.000
Trattate 2010	49.022	17.000	25.025	43.962	79.900	85.000
Totale aziende	50.292	17.000	25.025	48.997	80.750	85.000

⁶⁵ Dato non confrontabile con quello riportato in Tabella 6.23, che si riferisce all'insieme delle aziende giovanili per cui è stato possibile trovare una azienda di confronto attraverso il *matching*.

FIG 6.7: Aziende trattate per categoria e settori di attività economica più frequenti



TAB 6.20: Aziende trattate per categoria, anno di costituzione e anno di trattamento

Anno di costituzione	Anno di trattamento					
	Imprenditoria femminile			Imprenditoria giovanile		
	2007	2008	2009	2008	2009	2010
prima del 2005	1	1			1	7
2005	3	3				1
2006	8	4	4			2
2007	20	45	12	2		3
2008	4	34	47	8	13	7
2009	4	13	29	5	14	15
2010	4	12	9		6	13
2011	2	6	16	2	2	4
2012		4	1		3	5
2013		4	1		1	4
Totale aziende	46	126	119	17	40	61

L'anno di costituzione è sempre precedente o al più uguale al primo anno per cui si hanno informazioni in Inps.

Nei casi in cui sono presenti più date di costituzione per la medesima azienda, è stata considerata la data di costituzione meno recente.

Non tutte le aziende trattate hanno partecipato alla politica in fase di avvio: in media circa il 70% ha data di costituzione a cavallo dell'anno di erogazione del finanziamento (t-1, t e t+1), cfr Tabella 6.20. Si tenga però presente che, come detto prima, tale data di avvio è solo una approssimazione e definisce più propriamente il momento in cui l'azienda ha

iniziato a versare i contributi per i propri dipendenti. Essa non coincide quindi con la vera data di costituzione, e a questo è dovuta la percentuale non irrilevante di aziende con anno di costituzione successivo alla data di trattamento (19% e 14% fra le aziende rispettivamente femminili e giovanili, considerando gli anni da t+2 in avanti).

Il fatto che quasi una azienda su tre fra quelle giovanili trattate nel 2010 abbia data di costituzione precedente alla politica è una conseguenza dell'aggiornamento del regolamento di accesso agli incentivi tramite la DGR 2096/2009, in sostituzione alla 3929/2007.

Per la valutazione di impatto si è scelto di escludere le aziende trattate più vecchie, con data di costituzione precedente al 2005. Il campione si è quindi ristretto a 289 aziende femminili e 110 giovanili.

Con riferimento a ciascuna legge e per ciascun anno di trattamento t, è stato estratto un campione di confronto "*baseline*" costituito dalle aziende negli stessi settori delle trattate e con anno di costituzione dal 2005 in avanti, escluse le aziende trattate con altre forme di intervento note. Sono state inoltre considerate solo le aziende ancora attive al primo gennaio dell'anno t. Chiaramente la stessa azienda può essere presente in più insiemi di confronto relativi ad anni diversi. Il campione di confronto *baseline* delle aziende femminili è costituito da 106.535 aziende, di cui l'86% si ripete due o tre volte. Nel campione di confronto *baseline* delle aziende giovanili si contano invece 99.723 unità, di cui solo il 10% è presente una sola volta.

TAB 6.21: Aziende trattate e di confronto per categoria e anno di trattamento, prima e dopo il *matching*.

Imprenditoria femminile

Anno di trattamento	Prima del <i>matching</i>		Dopo il <i>matching</i>	
	Trattate	Non trattate	Trattate	Non trattate
2007	46	92.999	41	6.696
2008	126	72.945	113	6.419
2009	119	92.776	113	8.537
Totale aziende	291	258.720*	267	21.652

* 106.535 aziende distinte

Imprenditoria giovanile

Anno di trattamento	Prima del <i>matching</i>		Dopo il <i>matching</i>	
	Trattate	Non trattate	Trattate	Non trattate
2008	17	83.411	17	2.691
2009	40	82.593	34	4.233
2010	61	89.078	53	9.309
Totale aziende	118	255.082*	104	16.233

* 99.723 aziende distinte

Attraverso la tecnica statistica del *matching* è stato possibile estrarre dal gruppo di confronto *baseline* un insieme di aziende simili a quelle trattate. Ciò che si osserva per tale gruppo di

confronto risultante dal *matching* costituisce una buona approssimazione di quanto si sarebbe osservato per le aziende trattate nella situazione contro-fattuale di non partecipazione all'intervento.

Distintamente per legge oggetto di valutazione, a ciascuna azienda trattata sono state abbinate le aziende del gruppo di confronto *baseline* con valore della probabilità di partecipazione all'intervento (*propensity score*) entro un certo raggio (0,000001 unità). Il *matching* è stato condotto separatamente per anno di trattamento, a partire da quello più recente, con l'esclusione delle unità di confronto già abbinate nell'anno/negli anni precedente/i.

Anche il *propensity score* è stato stimato separatamente per anno, senza considerare le aziende di confronto già utilizzate nel *matching*. Per la stima è stato assunto un modello *logit* con variabili esplicative l'anno di costituzione dell'azienda (dal 2005 in avanti), il numero di dipendenti nell'anno *t*, il carattere artigiano, la provincia e il settore di appartenenza (Ateco 81 a due cifre)

Nelle Tabelle 6.22 e 6.23 si riporta la distribuzione delle aziende trattate e non trattate per ciascuna variabile di controllo del *propensity score* prima e dopo il *matching*. Come si vede, una volta effettuato il *matching* si annullano le differenze di partenza (il *selection bias*) fra le aziende trattate e non trattate dei gruppi di confronto *baseline*.⁶⁶

Le differenze esistenti fra i gruppi di confronto *baseline* offrono una descrizione delle aziende trattate. Poiché le politiche in esame sono rivolte prevalentemente alle aziende di nuova costituzione, la maggior parte delle aziende trattate hanno data di costituzione negli anni interessati dall'intervento. *Le aziende beneficiarie sono inoltre più piccole e più frequentemente artigiane rispetto alle aziende di confronto (in circa la metà dei casi)*. La tipologia di aziende considerate, PMI a prevalente conduzione giovanile e femminile, spiega tali caratteristiche osservate. La categoria di imprenditori oggetto di intervento spiega poi la diversa distribuzione per settore, sia fra le aziende trattate e non trattate, sia fra le aziende interessate da una legge piuttosto che da un'altra.

⁶⁶ La proprietà di bilanciamento del *propensity score* è soddisfatta.

TAB 6.22: Composizione percentuale dei gruppi di confronto prima e dopo il *matching* – Imprenditoria femminile

	Prima del <i>matching</i>		Dopo il <i>matching</i>	
	Trattate	Non trattate	Trattate	Non trattate
<i>Numero aziende</i>	289	106.535	267	21.652
<i>Numero dipendenti nell'anno di trattamento</i>	1,75	3,58***	1,42	1,59
<i>Impresa artigiana</i>	47,1	21,5***	44,6	46,7
<i>Anno di costituzione</i>				
2005	2,1	7,9***	2,2	2,3
2006	5,5	10,5***	6,0	4,5
2007	26,6	13,2***	28,1	26,8
2008	29,4	12,3***	30,3	31,5
2009	15,9	11,5**	15,7	16,2
2010	8,7	12,0**	6,7	6,9
2011	8,3	11,9**	7,1	7,3
2012	1,7	11,5***	1,9	2,5
2013	1,7	9,2***	1,9	2,0
<i>Provincia</i>				
Vicenza	22,1	16,7**	22,8	19,9
Padova	18,7	18,8	19,1	21,6
Treviso	20,1	16,1	18,0	18,8
Venezia	10,7	19,3***	11,6	11,7
Belluno	4,8	3,5	4,5	4,2
Rovigo	5,9	5,7	6,0	6,3
Verona	17,6	19,9	18,0	17,5
<i>Settore</i>				
Industria della costruzione, installazione di impianti, riparazione macchine per ufficio e per l'elaborazione dei dati	1,4	0,8	1,5	0,9
Industrie alimentari di base	4,5	3,8	4,9	6,3
Industrie dello zucchero, delle bevande, di altri prodotti alimentari e del tabacco	4,2	0,6***	4,1	4,7
Industrie tessili	0,3	0,2	0,4	0,6
Industrie delle calzature, di articoli d'abbigliamento e di biancheria per la casa	0,3	1,9***	0,4	0,5
Industrie del legno e del mobile di legno	0,3	0,7	0,4	0,2
Industrie manifatturiere diverse	1,0	1,5	1,1	1,2
Industrie delle costruzioni e delle installazioni di impianti per l'edilizia	0,7	14,2***	0,7	0,8
Commercio all'ingrosso	2,1	5,4***	2,2	2,5
Intermediari del commercio (agenti rappresentanti e agenzie di mediazione)	1,4	4,8***	1,5	1,2
Commercio al minuto di prodotti alimentari, di articoli di abbigliamento, di arredamento e per la casa: farmacie	17,0	12,4**	18,0	17,8
Commercio al minuto di veicoli, natanti, carburanti, libri ed articoli vari	4,8	7,5**	5,2	4,1
Pubblici esercizi ed esercizi alberghieri	15,9	22,9***	16,5	16,3
Auxiliari finanziari e delle assicurazioni, affari immobiliari, servizi prestati alle imprese	8,0	16,6***	8,6	7,8
Istruzione	1,0	1,4	0,7	1,2
Sanità e servizi veterinari	0,3	1,0*	0,4	0,4
Servizi personali	36,7	4,3***	33,3	33,3

*** (***) [*] Valore medio con differenza statisticamente significativa all'1 (5) [10] % dal valore medio relativo al gruppo delle aziende trattate. Standard error robusti alla presenza di osservazioni ripetute per la stessa azienda nel gruppo delle aziende non trattate prima del *matching*.

Da entrambi i gruppi di confronto si escludono le aziende con anno di costituzione precedente al 2005. L'anno di cessazione delle aziende del gruppo di confronto è stato imposto maggiore o uguale a quello del trattamento.

TAB 6.23: Composizione percentuale dei gruppi di confronto prima e dopo il *matching* – Imprenditoria giovanile

	Prima del <i>matching</i>		Dopo il <i>matching</i>	
	Trattate	Non trattate	Trattate	Non trattate
<i>Numero aziende</i>	110	99.723	104	16.233
<i>Numero dipendenti nell'anno di trattamento</i>	2,8	3,9***	2,21	2,22
<i>Impresa artigiana</i>	51,8	29,0***	50,0	49,5
<i>Anno di costituzione</i>				
2005	0,9	7,6***	1,0	1,8
2006	1,8	10,1***	1,9	1,8
2007	4,5	12,7***	4,8	5,2
2008	25,5	11,9***	24,0	22,1
2009	30,9	11,6***	30,8	32,5
2010	17,3	12,5	17,3	18,1
2011	7,3	12,3**	7,7	6,8
2012	7,3	11,8*	7,7	5,1
2013	4,5	9,5**	4,8	7,7
<i>Provincia</i>				
Vicenza	18,2	16,9	18,3	14,7
Padova	18,2	18,3	19,2	20,3
Treviso	20,9	17,0	19,2	19,3
Venezia	10,9	18,4**	11,5	11,1
Belluno	13,6	3,7***	13,5	13,5
Rovigo	4,5	5,3	3,8	5,1
Verona	13,6	20,5**	14,4	16,1
<i>Settore</i>				
Industria della costruzione di prodotti in metallo	6,4	4,8	6,7	5,7
Industria della costruzione e dell'installazione di macchine e di materiale meccanico	3,6	1,1	3,8	3,4
Industria della costruzione, installazione di impianti e riparazione	0,9	0,5	1,0	1,0
Industria della costruzione di mezzi di trasporto diversi da autoveicoli	0,9	0,1	0,0	0,2
Industria della costruzione di strumenti, di apparecchi di precisione. medico chirurgici. ottici e affini: orologeria	0,9	0,1	1,0	1,1
Industrie alimentari di base	12,7	2,5***	10,6	11,5
Industrie dello zucchero, delle bevande, di altri prodotti alimentari e del tabacco	4,5	0,9*	4,8	4,9
Industrie delle pelli e del cuoio	0,9	0,2	1,0	0,1
Industrie del legno e del mobile di legno	2,7	1,5	2,9	4,6
Industria della carta; stampa ed editoria	0,0	0,3***	0,0	0,0
Industria della gomma e dei manufatti di materie plastiche	0,9	0,2	1,0	0,5
Industrie manifatturiere diverse	3,6	1,5	3,8	3,3
Industrie delle costruzioni e delle installazioni di impianti per l'edilizia	11,8	20,2***	12,5	12,3
Commercio all'ingrosso	1,8	5,1**	1,9	2,7
Commercio al minuto di prodotti alimentari, di articoli di abbigliamento. di arredamento e per la casa: farmacie	4,5	11,9***	4,8	6,3
Commercio al minuto di veicoli, natanti, carburanti, libri ed articoli vari	5,5	4,8	5,8	4,4
Pubblici esercizi ed esercizi alberghieri	19,1	22,1	19,2	21,2
Riparazioni di beni di consumo e di veicoli	2,7	1,3	2,9	3,7
Auxiliari finanziari e delle assicurazioni, affari immobiliari, servizi prestati alle imprese	8,2	16,1***	8,7	7,1
Istruzione	0,9	0,7	1,0	1,3
Servizi personali	7,3	4,3	6,7	4,7

*** (***) [*] Valore medio con differenza statisticamente significativa all'1 (5) [10] % dal valore medio relativo al gruppo delle aziende trattate. Standard error robusti alla presenza di osservazioni ripetute per la stessa azienda nel gruppo delle aziende non trattate prima del *matching*.
Da entrambi i gruppi di confronto si escludono le aziende con anno di costituzione precedente al 2005. L'anno di cessazione delle aziende del gruppo di confronto è stato imposto maggiore o uguale a quello del trattamento.

Metodi di stima

Le elaborazioni statistiche per l'analisi di sopravvivenza condotte sui due gruppi di confronto risultanti dal *matching* sono le stesse per imprenditoria femminile e giovanile. La sopravvivenza è valutata dall'anno t , in cui è stato erogato il finanziamento. Le aziende non trattate, per costruzione, hanno data di cessazione successiva al 31 dicembre dell'anno $t-1$.

Per prima cosa sono stati confrontati i tassi di sopravvivenza e di azzardo dei due gruppi in ciascun anno successivo all'intervento: i *tassi di sopravvivenza* sono calcolati a inizio anno e indicano la quota di aziende ancora attive fra quelle di partenza; i *tassi di azzardo* misurano invece la probabilità di sopravvivenza delle aziende condizionatamente al fatto di non essere ancora uscite dal mercato a inizio anno.

Sono state inoltre poste a confronto le funzioni di sopravvivenza empiriche di aziende trattate e non trattate abbinate. Detta D la durata di sopravvivenza dal 31/12/ $t-1$, la funzione di sopravvivenza $S_D(d)$, valutata nel generico giorno d , esprime la probabilità che tale durata sia maggiore di d :

$$S_D(d) = \Pr(D > d).$$

Nel caso più semplice di censura del primo tipo, ossia tempo massimo di osservazione d_{max} uguale per tutte le unità statistiche, la funzione di sopravvivenza viene stimata dal complemento a uno della funzione di ripartizione empirica,

$$\hat{S}_n(d) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n I_{(d,+\infty)}(d_i),$$

dove n è la numerosità campionaria e $I_{(d,+\infty)}(d_i)$ è una funzione indicatrice pari a 1 se $d_i > d$, uguale a 0 altrimenti. Per le durate $d_i > d_{max}$ censurate, la stima è costante e pari al valore assunto al momento della censura.

Nel nostro esercizio di valutazione vengono censurate le durate successive al 31/12/ $t+4$ per le aziende femminili e al 31/12/ $t+3$ per le aziende giovanili. Si considera quindi un orizzonte temporale d_{max} di 5 e 4 anni, rispettivamente per le aziende femminili e giovanili. Al fine di avere la stessa finestra di osservazione per le aziende trattate in anni diversi, è stata considerata una data di cesura variabile con l'anno di trattamento t (cfr. Tabella 6.24).

TAB 6.24: Date di censura per categoria imprenditoriale e anno di trattamento

<i>Imprenditoria femminile</i>			<i>Imprenditoria giovanile</i>		
Anno di trattamento	Data di inizio osservazione	Data di censura	Anno di trattamento	Data di inizio osservazione	Data di censura
2007	01/01/2007	31/12/2011	2008	01/01/2008	31/12/2011
2008	01/01/2008	31/12/2012	2009	01/01/2009	31/12/2012
2009	01/01/2009	31/12/2013	2010	01/01/2010	31/12/2013
<i>Durata di osservazione: 5 anni</i>			<i>Durata di osservazione: 4 anni</i>		

Con l'obiettivo di verificare l'esistenza di un eventuale effetto di sostituzione del sussidio, sono state confrontate le funzioni di sopravvivenza condizionate a una certa durata di sopravvivenza d^*

$$\Pr(D > d | D > d^*).$$

Per esempio si confrontano le funzioni di sopravvivenza delle aziende trattate e non trattate ancora attive al 31/12 dell'anno t , ossia un anno dopo la data di inizio osservazione (31/12/ $t-1$). Si considerano anche $d^*(31/12/t+1) = 2$ anni e, solo per l'imprenditoria femminile, $d^*(31/12/t+2) = 3$ anni.

Infine è stato stimato il seguente modello di *regressione logistica*

$$\Pr(Y = 1 | X, T) = \frac{\exp(\alpha T + X\beta)}{1 + \exp(\alpha T + X\beta)},$$

dove la variabile dipendente Y è pari a 1 per le imprese sopravvissute fino alla fine del periodo e 0 per le cessate; X è un vettore di variabili esplicative⁶⁷ e T rappresenta la *dummy* di partecipazione all'intervento. Per valutare l'impatto della politica sulla probabilità di sopravvivenza, si considera la funzione esponenziale di α

$$e^\alpha = \text{odds ratio}(T) = \frac{\text{odds}(T=1)}{\text{odds}(T=0)},$$

$$\text{dove } \text{odds}(T=1) = \frac{\Pr(Y=1 | T=1, X)}{\Pr(Y=0 | T=1, X)} \text{ e } \text{odds}(T=0) = \frac{\Pr(Y=1 | T=0, X)}{\Pr(Y=0 | T=0, X)}.$$

Essa indica quante volte aumenta la probabilità che l'azienda sia ancora attiva alla fine del periodo sulla probabilità che l'azienda sia cessata – la capacità di sopravvivenza dell'azienda – al variare di T da 0 a 1, ossia per effetto della politica, fissato il valore delle altre variabili esplicative X .

6.4.2. Evidenze empiriche e risultati dell'analisi controfattuale

Evidenze empiriche

In Tabella 6.25 si riportano i dati annuali sulla sopravvivenza delle aziende trattate per ciascun gruppo di riferimento.

⁶⁷ Le stesse variabili considerate per la stima del *propensity score*: anno di costituzione dell'azienda, numero di dipendenti, carattere artigiano, settore e provincia.

Si consideri il fondo di rotazione per l'imprenditoria femminile. A cinque anni dall'intervento⁶⁸ l'86% delle aziende trattate sono ancora attive. Si osserva la maggiore incidenza di fallimenti nel secondo anno, seguito da un trend sostanzialmente decrescente, ma non monotono, dei tassi di azzeramento.

Le aziende giovanili sembrano godere di maggior vitalità e a quattro anni dall'intervento ben il 95% sono ancora attive, contro una percentuale dell'87% per le femminili. I tassi di mortalità sono molto bassi e in alcuni anni non si conta alcuna azienda cessata, in particolare nell'anno di trattamento per tutte le coorti in esame.

⁶⁸ Esattamente dal primo gennaio dell'anno di erogazione del finanziamento.

TAB 6.25: Tassi annuali di sopravvivenza e di azzardo per categoria imprenditoriale e anno di trattamento

Imprenditoria femminile

	Sopravvissute a inizio anno				Tasso di sopravvivenza a inizio anno (%)				Cessate				Tasso di azzardo (%)			
	t=2007	t=2008	t=2009	totale	t=2007	t=2008	t=2009	totale	t=2007	t=2008	t=2009	totale	t=2007	t=2008	t=2009	totale
t	46	126	119	291	100	100	100	100	1	1	4	6	2,17	0,79	3,36	2,06
t+1	45	125	115	285	97,8	99,2	96,6	97,9	2	7	5	14	4,44	5,60	4,35	4,91
t+2	43	118	110	271	93,5	93,7	92,4	93,1	3	4	2	9	6,98	3,39	1,82	3,32
t+3	40	114	108	262	87,0	90,5	90,8	90,0	0	6	4	10	0,00	5,26	3,70	3,82
t+4	40	108	104	252	87,0	85,7	87,4	86,6	0	3	0	3	0,00	2,78	0,00	1,19
t+5	40	105	104	249	87,0	83,3	87,4	85,6	3	1			7,50	0,95		
t+6	37	104			80,4	82,5			0				0,00			
t+7	37				80,4											

Imprenditoria giovanile

	Sopravvissute a inizio anno				Tasso di sopravvivenza a inizio anno (%)				Cessate				Tasso di azzardo (%)			
	t=2008	t=2009	t=2010	totale	t=2008	t=2009	t=2010	totale	t=2008	t=2009	t=2010	totale	t=2008	t=2009	t=2010	totale
t	17	40	61	118	100	100	100	100	0	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00
t+1	17	40	61	118	100,0	100,0	100,0	100,0	0	1	0	1	0,00	2,50	0,00	0,85
t+2	17	39	61	117	100,0	97,5	100,0	99,2	1	0	3	4	5,88	0,00	4,92	3,42
t+3	16	39	58	113	94,1	97,5	95,1	95,8	1	0	0	1	6,25	0,00	0,00	0,88
t+4	15	39	58	112	88,2	97,5	95,1	94,9	0	0			0,00	0,00		
t+5	15	39			88,2	97,5			0				0,00			
t+6	15				88,2											

I tassi di azzardo nel generico anno sono calcolati come il rapporto fra il numero di imprese cessate nell'anno e il numero di imprese sopravvissute a inizio dello stesso anno.

TAB 6.26: Dimensione occupazionale media e relativi tassi di crescita per categoria imprenditoriale e anno di trattamento – imprese attive a inizio anno

Imprenditoria femminile

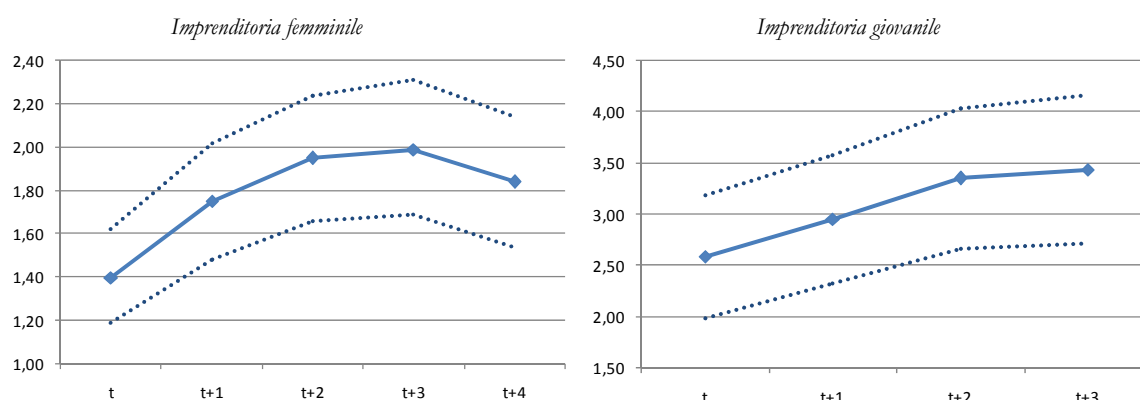
	Dimensione media annua				Tassi di crescita del totale	
	t=2007	t=2008	t=2009	totale	rispetto a t	rispetto all'anno precedente
t	1,61	1,18	1,56	1,40		
t+1	2,20	1,47	1,88	1,75	0,25	0,25
t+2	2,28	1,63	2,17	1,95	0,39	0,11
t+3	2,73	1,65	2,07	1,99	0,42	0,02
t+4	2,64	1,70	1,68	1,84	0,31	-0,08
t+5	2,75	1,52				
t+6	2,71					

Imprenditoria giovanile

	Dimensione media annua				Tassi di crescita del totale	
	t=2008	t=2009	t=2010	totale	rispetto a t	rispetto all'anno precedente
t	1,25	2,27	3,18	2,59		
t+1	1,55	2,75	3,48	2,95	0,14	0,14
t+2	1,72	3,31	3,83	3,35	0,29	0,14
t+3	2,08	3,47	3,80	3,44	0,33	0,03
t+4	2,63	3,26				
t+5	2,52					

La dimensione è stata posta uguale a zero negli anni di vita dell'azienda per cui non si hanno informazioni in Inps.

FIG 6.8: Dimensione occupazionale media e relativi intervalli di confidenza al 95% – imprese femminili e giovanili attive a inizio anno



La Tabella 6.26 e la Figura 6.8 mostrano, poi, la tendenza alla crescita dell'occupazione, e perciò della dimensione aziendale, sia delle imprese femminili (ad eccezione dell'ultimo anno considerato) sia di quelle giovanili. Tale trend, che potrebbe essere considerato come un effetto positivo della politica regionale, è invece ascrivibile all'andamento dell'economia (si vedano, a questo proposito, le pagine seguenti).

Risultati dell'analisi controfattuale

Si presentano, adesso, i risultati del confronto delle aziende trattate e non trattate abbinate con il *matching*. Queste ultime, per costruzione, costituiscono un valido gruppo di controllo per le aziende trattate.

Mentre nel paragrafo precedente sono state considerate tutte le aziende beneficiarie dell'intervento, *qui si restringe l'attenzione alle sole aziende trattate per cui è stato possibile trovare unità di confronto con caratteristiche simili*: 267 e 104 aziende per l'imprenditoria femminile e, rispettivamente, per quella giovanile; questo spiega le stime con valore puntuale diverso per gli stessi indicatori valutati in precedenza. Si tenga inoltre presente che l'obiettivo delle analisi di seguito presentate non è tanto offrire delle stime per ciascun gruppo di confronto, quanto capirne le differenze al fine di individuare un possibile effetto della politica sulla capacità di sopravvivenza delle aziende.

I tassi di sopravvivenza sistematicamente superiori per le aziende trattate, sia femminili che giovanili, suggeriscono un effetto positivo della politica sulla capacità dell'azienda di rimanere nel mercato. In particolare nell'anno immediatamente successivo all'intervento si osserva una incidenza di fallimenti molto più elevata fra le aziende non trattate. Tuttavia, dal terzo anno in poi la discrepanza fra i tassi di azzardo nei due gruppi sembra attenuarsi.

TAB 6.27: Tassi annuali di sopravvivenza e di azzardo per categoria imprenditoriale ed esposizione all'intervento

Imprenditoria femminile

	Sopravvissute a inizio anno		Tasso di sopravvivenza a inizio anno (%)		Cessate		Tasso di azzardo (%)	
	Non trattate	Trattate	Non trattate	Trattate	Non trattate	Trattate	Non trattate	Trattate
t	267,0	267	100,0	100,0	20,2	6,0	7,58	2,25
t+1	246,8	261	92,4	97,8	15,6	13,0	6,33	4,98
t+2	231,1	248	86,6	92,9	9,0	8,0	3,89	3,23
t+3	222,1	240	83,2	89,9	6,5	10,0	2,94	4,17
t+4	215,6	230	80,8	86,1	4,3	3,0	2,01	1,30
t+5	211,3	227	79,1	85,0				

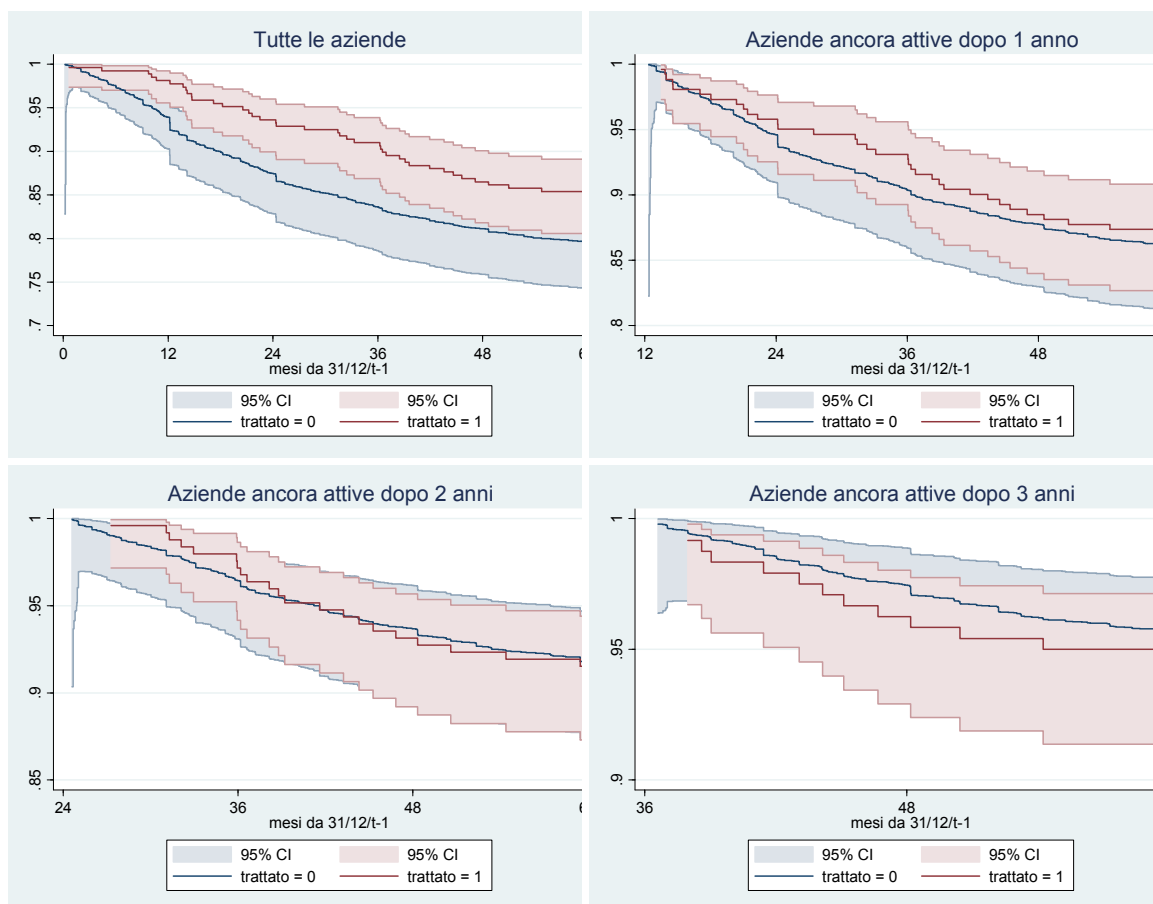
Imprenditoria giovanile

	Sopravvissute a inizio anno		Tasso di sopravvivenza a inizio anno (%)		Cessate		Tasso di azzardo (%)	
	Non trattate	Trattate	Non trattate	Trattate	Non trattate	Trattate	Non trattate	Trattate
t	104,0	104	100,0	100,0	6,7	0,0	6,41	0,00
t+1	97,3	104	93,6	100,0	4,8	1,0	4,90	0,96
t+2	92,5	103	89,0	99,0	3,1	4,0	3,30	3,88
t+3	89,5	99	86,1	95,2	1,7	1,0	1,87	1,01
t+4	87,8	98	84,5	94,2				

I tassi di azzardo nel generico anno sono calcolati come il rapporto fra il numero di imprese cessate nell'anno e il numero di imprese sopravvissute a inizio dello stesso anno.

Analoga evidenza di un impatto positivo della politica si ha dalla rappresentazione grafica della funzione di sopravvivenza empirica, che per le aziende trattate è costantemente sopra quella delle non trattate.

FIG 6.9: Funzioni di sopravvivenza empiriche per aziende trattate e non trattate abbinate – Imprenditoria femminile

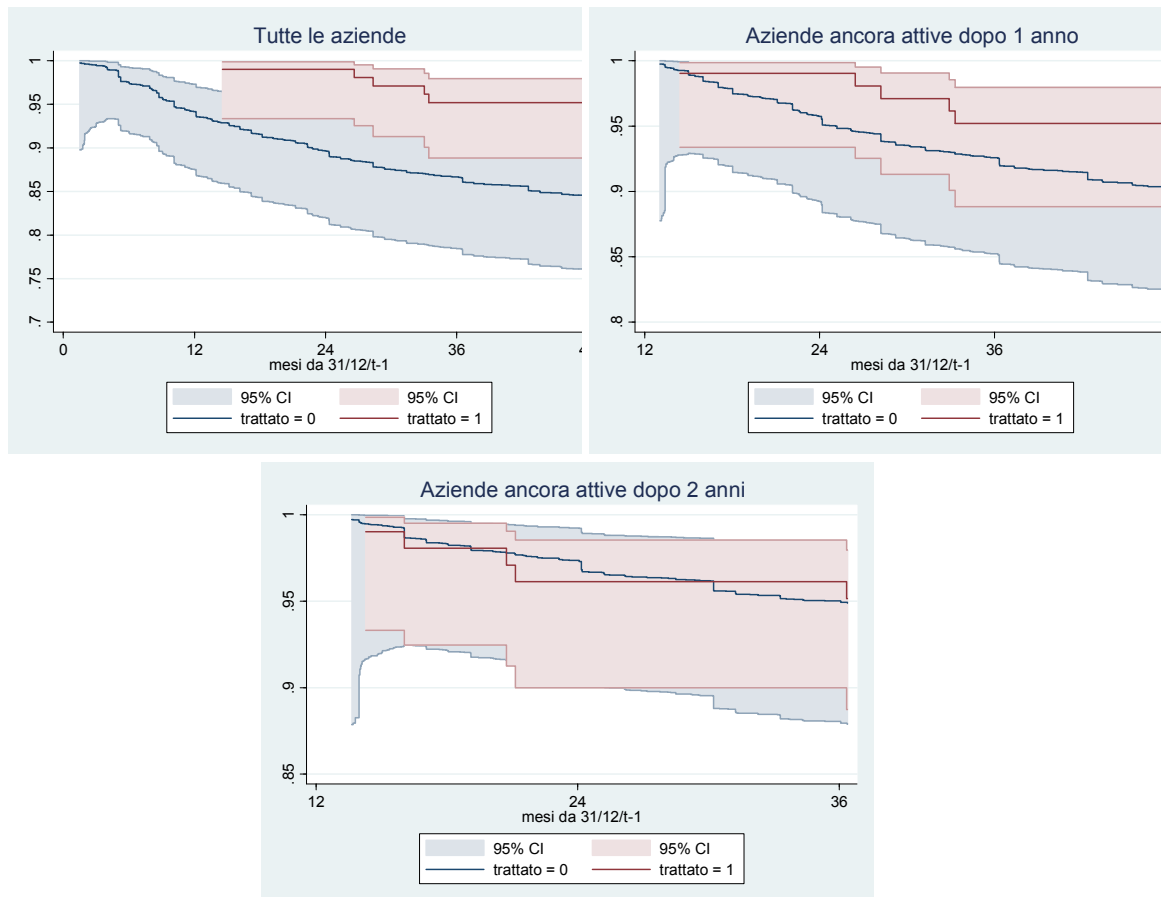


Qualora però si consideri la sopravvivenza delle sole aziende ancora attive a un anno dal trattamento (esattamente all’inizio dell’anno $t+1$), le differenze scompaiono e le funzioni di sopravvivenza non risultano più statisticamente diverse, considerandone la variabilità campionaria. Il divario si annulla completamente restringendo l’attenzione alle aziende sopravvissute fino all’inizio dell’anno $t+2$. Per l’imprenditoria femminile è anche possibile valutare la sopravvivenza condizionata a 3 anni post intervento, per le aziende ancora attive al primo gennaio $t+3$: le funzioni di sopravvivenza dei due gruppi di confronto, seppure statisticamente uguali, sono adesso ribaltate e la “curva” delle aziende non trattate prevale su quella delle trattate.

Tali risultati mostrano che, una volta cessato il sostegno economico della politica alle aziende trattate, queste ultime non risultano più significativamente diverse in termini di capacità di sopravvivenza. La politica

mette quindi le aziende trattate in condizioni di vantaggio e permette loro di rimanere sul mercato anche nei casi in cui con le proprie risorse non ne sarebbero state capaci.

FIG 6.10: Funzioni di sopravvivenza empiriche per aziende trattate e non trattate abbinate – Imprenditoria giovanile



Le stime del modello di regressione logistica confermano quanto detto. Nelle tabelle 6.28 e 6.29 si riportano i valori stimati per l'*odds ratio* della variabile trattamento T distintamente per legge oggetto di valutazione. Come spiegato nelle pagine precedenti, il coefficiente stimato indica quante volte aumenta la capacità di sopravvivenza dell'azienda, misurata dal rapporto fra la probabilità di essere ancora attiva alla fine del periodo e la probabilità di essere cessata, in seguito alla partecipazione all'intervento.

TAB 6.28: Risultati della stima del modello di regressione logistica. Valori stimati per l'*odds ratio* della probabilità di sopravvivenza a 5 anni dall'intervento – Imprenditoria femminile

	Regressione senza variabili esplicative		Regressione con variabili esplicative	
	Valore stimato	P-value	Valore stimato	P-value
Tutte le aziende	1,45*	0,09	1,76**	0,03
Aziende ancora attive dopo 1 anno	1,08	0,75	1,28	0,39
Aziende ancora attive dopo 2 anni	0,97	0,91	1,15	0,70
Aziende ancora attive dopo 3 anni	0,83	0,65	1,04	0,94

** (*) Valore significativamente diverso da uno al 5 (10) %.

TAB 6.29: Risultati della stima del modello di regressione logistica. Valori stimati per l'*odds ratio* della probabilità di sopravvivenza a 4 anni dall'intervento – Imprenditoria giovanile

	Regressione senza variabili esplicative		Regressione con variabili esplicative	
	Valore stimato	P-value	Valore stimato	P-value
Tutte le aziende	3,01**	0,03	4,84***	0,01
Aziende ancora attive dopo 1 anno	1,77	0,29	3,04	0,33
Aziende ancora attive dopo 2 anni	1,05	0,94	2,21	0,36

*** (**) Valore significativamente diverso da uno all'1 (5) %.

*Se si considerano tutte le aziende di confronto, risulta un impatto significativo e positivo della politica sulla capacità di sopravvivenza, particolarmente forte fra le aziende giovanili. Restringendo però l'attenzione alle aziende ancora attive all'inizio dell'anno $t+1$, e così all'inizio di $t+2$, non si riscontra alcun effetto: il valore puntuale stimato per l'*odds ratio* delle aziende femminili è pari a uno; per le aziende giovanili è ancora elevato, ma una volta che se ne consideri la variabilità campionaria non risulta essere statisticamente diverso da uno.*

Per concludere, si riportano alcune statistiche sui *tassi di crescita dimensionale* delle aziende trattate e non. Per l'imprenditoria giovanile i sentieri di crescita sono praticamente coincidenti. Per l'imprenditoria femminile le aziende trattate sembrano invece crescere a un ritmo più contenuto rispetto alle non trattate fino a 3 anni dopo l'intervento, per poi subire

una contrazione in linea con le aziende non agevolate. Le differenze fra trattate e non trattate non sono però statisticamente significative a causa dell'ampia variabilità campionaria.

TAB 6.30: Dimensione occupazionale media annua per categoria imprenditoriale ed esposizione all'intervento

Imprenditoria femminile

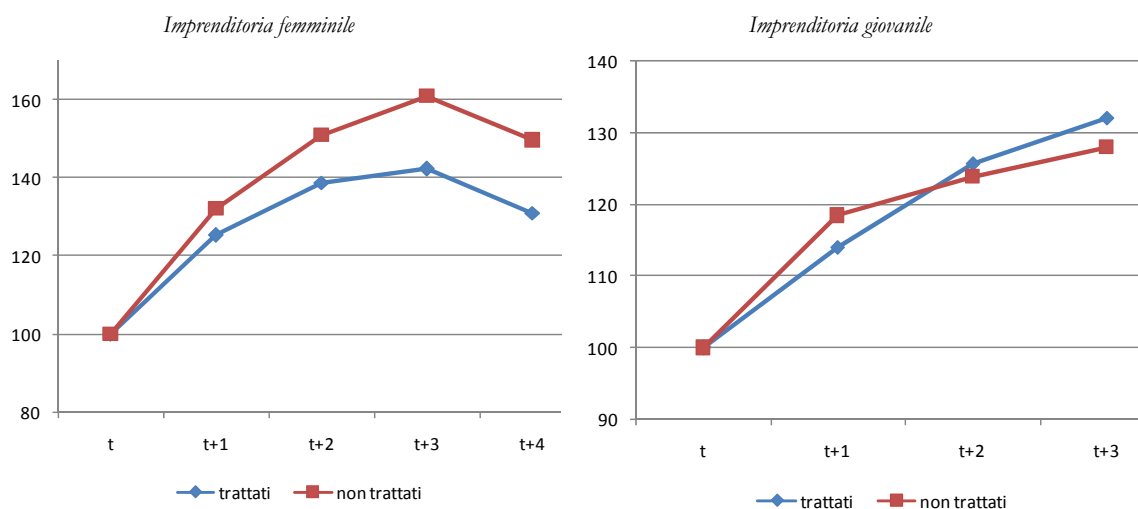
	Valore assoluto		Numero indice	
	Non trattate	Trattate	Non trattate	Trattate
t	1,59	1,42	100	100
t+1	2,10	1,78	132,1	125,4
t+2	2,40	1,97	150,9	138,7
t+3	2,56	2,02	161,0	142,3
t+4	2,38	1,86	149,7	131,0

Imprenditoria giovanile

	Valore assoluto		Numero indice	
	Non trattate	Trattate	Non trattate	Trattate
t	2,22	2,21	100	100
t+1	2,63	2,52	118,5	114,0
t+2	2,75	2,78	123,9	125,8
t+3	2,84	2,92	127,9	132,1

La dimensione è stata posta uguale a zero negli anni di vita in cui l'azienda non era presente nell'archivio Inps.

FIG 6.11: Dimensione occupazionale media annua per categoria imprenditoriale ed esposizione all'intervento. Numeri indice –base=anno t



CONCLUSIONI E SUGGERIMENTI DI POLICY

L'accurata indagine statistica condotta su alcuni dei principali strumenti di incentivazione introdotti dalla regione Veneto non dimostra l'esistenza di un chiaro e forte impatto degli aiuti regionali sul livello degli investimenti, dell'occupazione, del fatturato e, più in generale, della competitività delle imprese venete. Ciò che appare spesso inattuato è proprio l'obiettivo principale della legge regionale, mentre non sono rari effetti secondari di natura finanziaria sul bilancio delle imprese trattate: effetti comunque positivi perché rafforzano la struttura produttiva veneta.

La LR 5/2001 (Fondo di rotazione per le PMI) e la LR 9/2007 (Interventi a sostegno della ricerca e dell'innovazione) hanno scarso effetto sugli investimenti.⁶⁹ In entrambi i casi l'analisi controfattuale rivela che non si può escludere che tale effetto sia nullo. Il fatto che per la LR 5/2001 l'analisi sia stata limitata agli investimenti finanziati di dimensione pari ad almeno 100.000 euro/anno e che, riguardo alla LR 9/2007, si siano considerati solo i progetti a due fasi⁷⁰ non riduce sostanzialmente l'attendibilità della conclusione relativa alla sostanziale inefficacia della legislazione regionale. Bisogna però aggiungere che il confronto delle dinamiche della spesa per R&S delle aziende agevolate e di quelle comparabili che non hanno ottenuto incentivi pubblici rivela un effetto complessivamente positivo della LR 9/2007. I risultati negativi cui perviene l'analisi controfattuale sono quindi imputabili alla grande variabilità degli esiti sulle singole imprese,⁷¹ ma il forte impatto su alcune aziende (presumibilmente le maggiori) determina comunque una crescita della spesa complessiva per R&S.

Non risultano effetti positivi su altre variabili aziendali, indicative di una accelerazione del processo di sviluppo e/o di un rafforzamento della posizione competitiva delle imprese venete, salvo l'ovvio miglioramento della posizione finanziaria che si riscontra per le aziende beneficiarie dei finanziamenti agevolati ex LR 5/2001, e il meno ovvio miglioramento del ROA (*Return on Assets*), due-tre anni dopo l'intervento, per le PMI che hanno goduto dei finanziamenti agevolati della stessa legge.

⁶⁹ Nel caso della LR 9/2007 il riferimento è alla spesa per R&S.

⁷⁰ Come si ricorderà, per i progetti a una fase non è stato possibile verificare l'impatto degli incentivi sulle spese per R&S perché, stante la piccola dimensione delle imprese interessate dall'intervento, i dati relativi a dette spese sono del tutto assenti dal *database* di Bureau van Dijk, e non sono rintracciabili in altri *database*.

⁷¹ Inoltre, come si è argomentato nella Parte VI, per quanto riguarda la R&S l'analisi è basata su dati parziali e non molto affidabili.

Effetti analoghi potrebbero essersi verificati anche per le aziende che hanno ottenuto i (cospicui) contributi della LR 9/2007, ma il limitato orizzonte temporale non ha consentito la verifica di tale ipotesi.⁷² Il quadro complessivo, dunque, non è del tutto negativo.

Emerge chiaramente dall'approfondita analisi condotta nelle pagine precedenti l'enorme difficoltà di indirizzare le agevolazioni verso gli investimenti "marginali", ovvero quei progetti che aziende sostanzialmente sane non riuscirebbero a realizzare senza l'intervento pubblico a causa di imperfezioni del mercato dei capitali, di una storia aziendale troppo breve per poter giudicare correttamente del merito di credito delle imprese, o di contingenti difficoltà economiche. Nel caso sia della LR 5/2001 che della LR 9/2007 le imprese finanziate risultano essere, in genere, più grandi, più solide, più redditizie di analoghe imprese che non hanno goduto degli incentivi (il gruppo di controllo dell'analisi controfattuale). D'altro canto, fra le aziende ammesse ai benefici delle due leggi ve ne sono alcune che non ottengono il finanziamento per rinuncia o per revoca a causa della mancata consegna delle documentazione che rendiconti la corretta e completa esecuzione dell'opera per la quale hanno ottenuto i fondi. Qualche azienda finanziata addirittura fallisce nonostante il sussidio.

Questo dimostra l'estrema difficoltà di concentrare gli incentivi sulle imprese marginali; di fatto gli aiuti vanno (i) in larga misura ad aziende che avrebbero comunque effettuato l'investimento o (in misura molto minore) a (ii) aziende che non sono sane e non sono in grado di fare buon uso delle agevolazioni.

La distorsione di cui al punto (i) è stata rilevata in numerosi studi empirici, sia nazionali che internazionali, che sottolineano *a)* la tendenza delle pubbliche amministrazioni a favorire le aziende più sane in quanto si attendono da esse il miglior uso dei fondi e *b)* la maggiore capacità delle aziende più grandi di accedere alle agevolazioni (sia per la maggiore esperienza e specializzazione del personale sia perché, facendo più investimenti, possono ripetere la domanda di finanziamento più volte con costi marginali modesti).⁷³

Il problema menzionato sub (ii) deriva invece dai regolamenti per l'applicazione della legislazione in oggetto: regolamenti che valutano *il progetto* e non l'azienda, nonostante la solidità dell'impresa sia un prerequisito per l'accesso ai finanziamenti.

Riguardo alle agevolazioni per l'imprenditoria giovanile e femminile (LR 57/1999 e, rispettivamente, LR 1/2000), va in primo luogo sottolineato l'alto gradimento dei potenziali destinatari, desumibile dall'ampio numero di domande presentate, praticamente tutte soddisfatte visto che l'agevolazione è a sportello. Il gradimento è massimo nel caso dell'imprenditoria femminile, che ha presentato un numero di domande nettamente

⁷² Per più della metà dei progetti a due fasi l'erogazione del contributo è avvenuta nel 2014.

⁷³ Presentata la prima domanda di finanziamento, l'azienda acquisisce il *know how* che le consente di ripetere la domanda con costi marginali molto bassi. Si veda, a questo proposito, C. Buratti e M. Colombo, *Le politiche di sostegno agli investimenti. Una rassegna della letteratura*, allegato a questo Rapporto.

superiore rispetto all'imprenditoria giovanile. Vale la pena di notare, inoltre, una certa diversità dei progetti finanziati per le due categorie di soggetti: le imprese femminili sono più concentrate su settori tradizionali, quali il commercio al dettaglio, i servizi alla persona, tintorie, lavanderie, ecc. Le imprese giovanili finanziate operano invece spesso in settori artigianali/industriali più aperti all'innovazione. In gran parte gli incentivi sono stati utilizzati per avviare nuove imprese.

L'impatto delle agevolazioni concesse dalle due leggi sull'economia veneta non è facilmente accertabile. Nessuno è in grado di dire con certezza se le aziende agevolate sarebbero sorte anche senza l'aiuto pubblico (contributo a fondo perduto più credito agevolato), perché bisognerebbe indagare sulle risorse personali o familiari dei titolari delle suddette aziende (sempre micro aziende) e sulla loro capacità di credito: una operazione di fatto impossibile.

Quello che si è potuto fare è confrontare la probabilità di sopravvivenza delle aziende finanziate con quella delle non trattate, per verificare la capacità delle prime di "stare sul mercato"; si è in altri termini verificato se le aziende sorte con gli incentivi sono almeno efficienti quanto le analoghe imprese che non hanno beneficiato di aiuti pubblici. Come si è mostrato nella Parte IV di questo Rapporto, le aziende agevolate hanno inizialmente tassi di sopravvivenza superiori alle non trattate, ma uno-due anni dopo il trattamento hanno tassi identici e tre-quattro anni dopo tassi inferiori a quelli delle aziende non sussidiate. L'evidenza empirica sembra quindi dimostrare l'esistenza di un "effetto droga" sulla nascita di nuove imprese femminili e giovanili: effetto che tende a scemare quando si estinguono gli effetti dell'aiuto pubblico.

Si possono allora formulare delle perplessità riguardo a tale politica pubblica. Se lo scopo principale della politica è ridurre la disoccupazione femminile e giovanile, eliminare le condizioni di svantaggio che possono penalizzare tali categorie, la politica pare efficace, almeno nel breve-medio termine. Se lo scopo è, invece, accrescere l'occupazione complessiva, il successo della politica non è per nulla scontato. Se le aziende sussidiate operano in settori tradizionali (parrucchieri, tintorie, lavanderie, vendite al dettaglio di abbigliamento/calzature, ecc.), nei quali non si può ritenere che una moltiplicazione del numero delle imprese faccia crescere la domanda, è scontato che le nuove imprese femminili/giovanili comprimano fatturato, valore aggiunto e margini di profitto delle imprese esistenti; e nel medio-lungo termine, la nuova occupazione nelle imprese agevolate va probabilmente a scapito di quella esistente nelle aziende concorrenti. La politica pubblica genererebbe quindi nel medio-lungo termine un saldo prossimo allo zero in termini di occupazione complessiva, e una redistribuzione di vendite, valore aggiunto e profitti fra le nuove aziende e quelle preesistenti.

Questi effetti negativi sono più probabili per le nuove imprese femminili, meno per quelle giovanili a causa della già menzionata diversità dei settori prevalenti di attività.

Le valutazioni, in gran parte negative, circa l'efficacia delle politiche di aiuto alle imprese deliberate dalla Regione Veneto sono coerenti con i risultati di numerosi studi effettuati in Italia e all'estero sul medesimo tema (si veda in proposito C. Buratti e M. Colombo, *Le*

politiche di sostegno agli investimenti. Una rassegna della letteratura, allegato a questo Rapporto). Le indagini empiriche effettuate in precedenza tendono, per la verità, a salvare gli incentivi per la R&S, in particolare quelli diretti alle PMI, per i quali emerge un impatto positivo sulla spesa (tuttavia non tutti gli studi concordano su questo risultato). Lo scetticismo sulla validità delle suddette politiche è molto forte e diffuso fra gli studiosi della materia; e taluni concludono a favore della soppressione di gran parte degli aiuti alle imprese. In questo senso si esprime, fra l'altro, il recente Rapporto Giavazzi ⁷⁴, che auspica la soppressione di ben 40 provvedimenti legislativi di agevolazione⁷⁵, con un risparmio *annuo* stimato in 10 miliardi di euro, capace di produrre una crescita del PIL di 1,5%.

Nonostante le evidenze empiriche sottolineino la debolezza di gran parte delle politiche di incentivazione delle imprese, continuano ad esserci nel mondo cospicui aiuti all'attività produttiva e in particolare alla R&S e alle PMI. Anche l'Unione europea inserisce il sostegno alla R&S e alle PMI fra le priorità dei fondi strutturali 2014-2020. Non si propone quindi qui un radicale dimagrimento delle politiche regionali quanto, piuttosto, una rivisitazione delle stesse idonea ad aumentarne l'efficacia.

- Per assicurare l'addizionalità degli investimenti cofinanziati dalla Regione, la concessione dell'aiuto potrebbe essere subordinata alla dimostrazione che l'azienda ha accresciuto la propria spesa di investimento (o, più in particolare, di R&S) rispetto al triennio precedente (un meccanismo simile a quello della Legge Tremonti).
- I criteri contenuti in alcuni bandi sono in larga misura di tipo qualitativo e consentono ampia discrezionalità nella scelta degli investimenti da finanziare. Si raccomanda pertanto una revisione dei suddetti criteri. Criteri più "automatici" consentono anche, se si vuole, di sostituire i sussidi con sgravi IRAP.
- L'erogazione del sussidio solo dietro presentazione delle fatture quietanzate ha lo scopo di evitare che i fondi pubblici siano utilizzati per finalità diverse dalla realizzazione del progetto finanziato. Tuttavia, la procedura riduce l'effetto di incentivo e non garantisce al 100% che i fondi pubblici siano dirottati verso altri impieghi. Si suggerisce quindi di effettuare verifiche a campione sui soggetti beneficiari delle agevolazioni per accertare che l'opera realizzata corrisponda esattamente al progetto per il quale si è chiesto il finanziamento. In caso contrario dovrebbe essere recuperata la quota di agevolazione eventualmente già erogata. La maggiore severità dei controlli ex post potrebbe essere abbinata a una maggiore celerità nella concessione degli aiuti (per esempio, attraverso la concessione di acconti).
- La distribuzione delle risorse a sostegno dell'imprenditoria femminile e giovanile, oggi a netto vantaggio della prima, potrebbe essere riequilibrata a favore della

⁷⁴ Giavazzi F., M. D'Alberti, A. Moliterni, A. Polo, F. Schivardi, *Analisi e raccomandazioni sui contributi pubblici alle imprese*, Rapporto al Presidente del Consiglio, al Ministro dell'economia e delle finanze e al Ministro dello sviluppo, delle infrastrutture e dei trasporti, giugno 2012.

⁷⁵ Tutti emanati dallo Stato.

seconda, che presenta, per le ragioni dette prima, qualche prospettiva migliore di sviluppo.

Il sostegno del sistema produttivo veneto può essere perseguito anche con altre politiche, forse più efficaci e meno distorsive della concorrenza di quelle esaminate in questo Rapporto. In particolare, la Regione potrebbe:

- concorrere al potenziamento delle infrastrutture (stradali, ferroviarie, informatiche, ecc.) di supporto alla attività di impresa;
- rendere più funzionale il mercato del lavoro, accelerando l'incontro della domanda e dell'offerta;
- fornendo supporto alla internazionalizzazione delle imprese;
- sostenendo le esportazioni delle imprese venete;
- favorendo le aggregazioni di imprese (anche con incentivi fiscali se compatibili con la normativa dell'UE);
- investendo nei parchi scientifico-tecnologici, puntando su uno solo di questi da potenziare adeguatamente (tre PST nel Veneto sono decisamente troppi);
- sostenendo finanziariamente i c.d. incubatori di impresa.

APPENDICE

**Ulteriori dati relativi alla valutazione
della LR 5/2001 e della LR 9/2007**

Valutazione di impatto della LR 5/2001

TAB A1: *Propensity score* stimato nel campione complessivo – distribuzione dei trattati e non trattati per valore stimato del *propensity score*

	Campione complessivo		Anno 2008		Anno 2009		Anno 2010	
	trattati	non trat.	trattati	non trat.	trattati	non trat.	trattati	non trat.
(0-0.005]	29	17.589	14	8.410	6	6.885	9	2.294
(0.005-0.01]	35	4.634	9	1.132	10	1.505	16	1.997
(0.01-0.015]	27	2.421	11	1.334	7	510	9	577
(0.015-0.02]	28	1.688	19	1.216	5	205	4	267
(0.02-0.025]	30	1.001	27	785	0	117	3	99
(0.025-0.03]	21	605	18	470	2	64	1	71
(0.03-0.035]	10	386	9	317	1	35	0	34
(0.035-0.04]	11	238	8	203	2	15	1	20
(0.04-0.045]	5	167	5	139	0	6	0	22
(0.045-0.05]	8	153	7	123	1	18	0	12
(0.05-0.055]	5	112	4	91	1	14	0	7
(0.055-0.06]	7	75	5	63	2	7	0	5
(0.06-0.065]	2	44	2	37	0	2	0	5
(0.065-0.07]	2	59	2	52	0	1	0	6
(0.07-0.075]	6	25	6	22	0	1	0	2
(0.075-0.08]	1	25	1	22	0	2	0	1
(0.08-0.085]	1	22	1	20	0	1	0	1
(0.085-0.09]	1	12	0	12	1	0	0	0
(0.09-0.095]	2	13	2	13	0	0	0	0
(0.095-0.1]	2	5	1	5	1	0	0	0
(0.1-0.2]	10	94	9	86	1	3	0	5
(0.2-0.4]	0	5	0	3	0	1	0	1
(0.4-0.8]	0	1	0	1	0	0	0	0
(0.8-1]	3	0	2	0	0	0	1	0
Totale	246	29.374	162	14.556	40	9.392	44	5.426

Nota: Trattati e non trattati nel supporto comune del *propensity score*.

TAB A2: : *Propensity score* stimato separatamente per anno – distribuzione dei trattati e non trattati per valore stimato del *propensity score*

	Anno 2008		Anno 2009		Anno 2010	
	trattati	non trat.	trattati	non trat.	trattati	non trat.
(0-0.005]	13	8.414	6	4.770	4	1.960
(0.005-0.01]	9	1.038	11	963	13	1.744
(0.01-0.015]	12	1.471	5	304	11	730
(0.015-0.02]	22	1.263	2	164	5	306
(0.02-0.025]	26	732	1	111	7	159
(0.025-0.03]	19	452	1	71	3	69
(0.03-0.035]	4	260	1	49	0	35
(0.035-0.04]	4	173	2	26	0	27
(0.04-0.045]	6	126	1	30	0	5
(0.045-0.05]	4	87	0	14	0	8
(0.05-0.055]	3	81	1	15	0	3
(0.055-0.06]	6	64	0	15	0	3
(0.06-0.065]	3	58	0	11	0	1
(0.065-0.07]	6	42	0	11	0	0
(0.07-0.075]	1	16	0	3	0	1
(0.075-0.08]	3	28	1	4	0	0
(0.08-0.085]	4	21	0	9	0	0
(0.085-0.09]	3	14	0	3	0	0
(0.09-0.095]	0	9	0	3	0	0
(0.095-0.1]	0	13	0	1	0	0
(0.1-0.2]	9	87	5	17	0	3
(0.2-0.4]	3	12	2	1	0	1
(0.4-0.8]	0	2	1	1	0	0
(0.8-1]	2	0	0	0	1	0
Totale	162	14.463	40	6.596	44	5.055

Nota: Trattati e non trattati nel supporto comune del propensity score.

TAB A3 (PARTE 1): Verifica della proprietà di bilanciamento - differenze in media fra imprese trattate e imprese non trattate nei vari campioni riselezionati tramite il *radius matching*

	Num. di osservazioni	Anno			Forma giuridica SPA	Provincia						
		2008	2009	2010		Vicenza	Verona	Treviso	Padova	Rovigo	Belluno	Venezia
<i>Stima del propensity score nel campione complessivo</i>												
<i>Matching nel campione complessivo</i>												
Trattati abbinati	228	0,645	0,167	0,189	0,197	0,346	0,149	0,215	0,184	0,039	0,035	0,031
Non trattati abbinati	19.695	0,640	0,174	0,186	0,192	0,329	0,140	0,235	0,193	0,042	0,035	0,027
		0,005	-0,007	0,003	0,006	0,018	0,009	-0,020	-0,009	-0,002	0,000	0,004
		(0,045)	(0,035)	(0,037)	(0,037)	(0,044)	(0,033)	(0,039)	(0,037)	(0,019)	(0,017)	(0,016)
<i>Matching separatamente per anno</i>												
Trattati abbinati	222	0,658	0,149	0,194	0,180	0,338	0,149	0,221	0,185	0,041	0,036	0,032
Non trattati abbinati	9.218	0,658	0,149	0,194	0,166	0,337	0,139	0,228	0,190	0,038	0,032	0,036
					0,014	0,001	0,010	-0,007	-0,006	0,003	0,004	-0,004
					(0,036)	(0,045)	(0,033)	(0,040)	(0,037)	(0,018)	(0,017)	(0,017)
<i>Stima del propensity score e matching separatamente per anno</i>												
Trattati abbinati	211	0,664	0,133	0,204	0,156	0,346	0,152	0,218	0,190	0,028	0,033	0,033
Non trattati abbinati	7.636	0,664	0,133	0,204	0,176	0,344	0,129	0,244	0,191	0,027	0,031	0,034
					-0,020	0,002	0,023	-0,026	-0,002	0,002	0,002	-0,001
					(0,036)	(0,046)	(0,034)	(0,041)	(0,038)	(0,016)	(0,017)	(0,018)

Note:

Riga 1 – valor medio nell'insieme dei trattati

Riga 2 – valor medio nell'insieme dei non trattati

Riga 3 – differenza fra i valori medi

Riga 4 – standard error della differenza

*** (**) [*] denota una differenza significativa all'1% (5%) [10%]

Per la presenza di osservazioni ripetute relative alla stessa azienda, lo standard error della differenza non è robusto per il matching nel campione complessivo.

A causa dell'arrotondamento alle prime tre cifre decimali, la differenza potrebbe non coincidere esattamente con quanto si ottiene dalla sottrazione del valore in seconda riga al valore in prima riga.

TAB A3 (PARTE 2): Verifica della proprietà di bilanciamento - differenze in media fra imprese trattate e imprese non trattate nei vari campioni riselezionati tramite il *radius matching*

	Settore									
	Alimentare	Tessile	Legno	Stampa e carta	Chimica	Metalmec- canica	Manifattura altro	Energia	Costruzioni	Altro
<u>Stima del propensity score nel campione complessivo</u>										
<i>Matching nel campione complessivo</i>										
Trattati abbinati	0,044	0,044	0,105	0,053	0,175	0,434	0,026	0,022	0,057	0,039
Non trattati abbinati	0,038	0,051	0,106	0,055	0,178	0,434	0,026	0,027	0,051	0,033
	0,006	-0,007	-0,001	-0,003	-0,003	0,000	0,000	-0,005	0,006	0,007
	(0,019)	(0,020)	(0,029)	(0,021)	(0,036)	(0,047)	(0,015)	(0,014)	(0,021)	(0,018)
<i>Matching separatamente per anno</i>										
Trattati abbinati	0,045	0,045	0,108	0,045	0,171	0,437	0,027	0,023	0,059	0,041
Non trattati abbinati	0,054	0,057	0,100	0,057	0,160	0,436	0,028	0,024	0,053	0,031
	-0,009	-0,012	0,008	-0,012	0,011	0,001	-0,001	-0,001	0,006	0,009
	(0,021)	(0,021)	(0,029)	(0,021)	(0,035)	(0,047)	(0,016)	(0,014)	(0,022)	(0,018)
<u>Stima del propensity score e matching separatamente per anno</u>										
Trattati abbinati	0,028	0,043	0,104	0,047	0,175	0,445	0,028	0,024	0,062	0,043
Non trattati abbinati	0,028	0,040	0,105	0,067	0,179	0,425	0,032	0,028	0,064	0,032
	0,001	0,003	-0,001	-0,020	-0,003	0,020	-0,004	-0,004	-0,002	0,010
	(0,016)	(0,019)	(0,030)	(0,023)	(0,037)	(0,048)	(0,017)	(0,015)	(0,024)	(0,019)

Note:

Riga 1 – valor medio nell'insieme dei trattati

Riga 2 – valor medio nell'insieme dei non trattati

Riga 3 – differenza fra i valori medi

Riga 4 – standard error della differenza

*** (**) [*] denota una differenza significativa all'1% (5%) [10%]

Per la presenza di osservazioni ripetute relative alla stessa azienda, lo standard error della differenza non è robusto per il matching nel campione complessivo.

A causa dell'arrotondamento alle prime tre cifre decimali, la differenza potrebbe non coincidere esattamente con quanto si ottiene dalla sottrazione del valore in seconda riga al valore in prima riga.

TAB A3 (PARTE 3): Verifica della proprietà di bilanciamento - differenze in media fra imprese trattate e imprese non trattate nei vari campioni riselezionati tramite il *radius matching*

	Età	Num. dipendenti	Fatturato (migliaia)	Debiti/Attivo	Cash flow/ Attivo	ROA (%)	EBITDA/ Fatturato (%)	Oneri finanziari/ Debiti	Investimenti/ Immobilizzaz.
<i>Stima del propensity score nel campione complessivo</i>									
<i>Matching nel campione complessivo</i>									
Trattati abbinati	19,5	30,2	7.661	0,647	0,078	7,49	8,60	0,022	0,439
Non trattati abbinati	19,2	28,7	7.219	0,624	0,067	6,77	11,3	0,029	0,761
	0,3	1,6	442	0,023	0,011	0,72	-2,72	-0,007	-0,321
	(1,12)	(5,03)	(1.422)	(0,027)	(0,007)	(0,92)	(3,01)	(0,007)	(1,656)
<i>Matching separatamente per anno</i>									
Trattati abbinati	19,0	29,6	7.508	0,651	0,077	7,49	8,54	0,022	0,436
Non trattati abbinati	18,6	27,1	6.659	0,626	0,069	7,25	11,28	0,027	0,680
	0,4	2,4	849	0,024	0,008	0,24	-2,74	-0,005	-0,244
	(1,09)	(5,07)	(1.422)	(0,035)	(0,008)	(0,94)	(3,28)	(0,008)	(0,714)
<i>Stima del propensity score e matching separatamente per anno</i>									
Trattati abbinati	19,2	29,6	7.295	0,654	0,077	7,33	8,49	0,022	0,456
Non trattati abbinati	18,7	24,6	6.420	0,624	0,076	7,70	10,8	0,023	0,445
	0,5	5,0	875	0,030	0,001	-0,37	-2,31	-0,002	0,010
	(1,16)	(4,56)	(1.389)	(0,036)	(0,008)	(0,98)	(3,69)	(0,004)	(0,914)

Note:

Riga 1 – valor medio nell'insieme dei trattati

Riga 2 – valor medio nell'insieme dei non trattati

Riga 3 – differenza fra i valori medi

Riga 4 – standard error della differenza

*** (**) [*] denota una differenza significativa all'1% (5%) [10%]

Per la presenza di osservazioni ripetute relative alla stessa azienda, lo standard error della differenza non è robusto per il matching nel campione complessivo.

A causa dell'arrotondamento alle prime tre cifre decimali, la differenza potrebbe non coincidere esattamente con quanto si ottiene dalla sottrazione del valore in seconda riga al valore in prima riga.

Gli investimenti sono calcolati come la differenza del totale delle immobilizzazioni fra t-1 e t-2.

Eccetto per età, dipendenti e fatturato, esclusione delle unità statistiche con valori sotto e sopra, rispettivamente, il primo e 99° percentile.

TAB A4: Blocchi di stratificazione del *propensity score*

Strato	Pscore minimo	Numero controlli	Numero trattati	Log odds ratio pscore minimo	Log odds ratio pscore medio		Differenza log odds ratio	Statistica t differenza
					Controlli	Trattati		
1	0,00039	14.754	15	-7,85	-6,85	-6,59	0,27	1,48
2	0,00309	2.950	15	-5,78	-5,51	-5,50	0,01	0,34
3	0,00509	4.076	30	-5,28	-4,98	-4,95	0,03	1,07
4	0,00931	4.647	61	-4,67	-4,28	-4,22	0,05	1,78
5	0,02037	1.959	61	-3,87	-3,62	-3,62	-0,00	-0,01
6	0,03613	637	30	-3,28	-3,07	-3,05	0,02	0,59
7	0,05680	351	34	-2,81	-2,39	-2,33	0,06	0,89

Note:

Per la determinazione dei blocchi del *propensity score* è stato implementato l'algoritmo proposto da Imbens (2014). La procedura si basa sul confronto del valor medio del logaritmo dell'odds ratio fra le unità statistiche trattate e di controllo. Il valore stimato per il logaritmo dell'odds ratio è dato da

$$\ln \frac{\hat{e}(x)}{1 - \hat{e}(x)},$$

dove $\hat{e}(x)$ è il *propensity score* stimato a partire dalle variabili esplicative x valutate nell'anno pre-trattamento.

In fase di stima della regressione *difference-in-differences* separatamente per strato, non verrà considerato il blocco 7, la cui è ampiezza del *propensity score* è pari a oltre 0,94, essendo 1 il valore massimo stimato per $e(x)$. Verranno dunque scartate dall'analisi di valutazione le 34 aziende trattate con probabilità più elevata di partecipazione all'intervento.

TAB A5 (PARTE 1): Dati mancanti per le variabili risultato espresse come differenza del valore osservato nell'anno post e nell'anno pre intervento

	Stratification matching				Radius matching											
					Stima del prop. score e matching nel campione complessivo				Stima del prop. score nel campione complessivo e matching separatamente per anno				Stima del prop. score e matching separatamente per anno			
	Totale aziende		Aziende trattate		Totale aziende		Aziende trattate		Totale aziende		Aziende trattate		Totale aziende		Aziende trattate	
	29.235	100,0%	212	100,0%	16.923	100,0%	228	100,0%	9.440	100,0%	222	100,0%	7.847	100,0%	211	100,0%
Investimenti																
anno t	5.571	19,1%	9	4,2%	3.679	21,7%	9	3,9%	2.119	22,4%	9	4,1%	1.678	21,4%	9	4,3%
anno t+1	5.803	19,8%	9	4,2%	3.836	22,7%	9	3,9%	2.183	23,1%	9	4,1%	1.715	21,9%	9	4,3%
anno t+2	5.971	20,4%	8	3,8%	3.951	23,3%	8	3,5%	2.222	23,5%	8	3,6%	1.740	22,2%	8	3,8%
anno t+3	6.655	22,8%	12	5,7%	4.438	26,2%	12	5,3%	2.435	25,8%	12	5,4%	1.859	23,7%	11	5,2%
Immobilizzazioni																
anno t	277	0,9%	1	0,5%	194	1,1%	1	0,4%	81	0,9%	1	0,5%	80	1,0%	1	0,5%
anno t+1	342	1,2%	0	0,0%	234	1,4%	0	0,0%	111	1,2%	0	0,0%	75	1,0%	0	0,0%
anno t+2	584	2,0%	0	0,0%	403	2,4%	0	0,0%	163	1,7%	0	0,0%	123	1,6%	0	0,0%
anno t+3	1.447	4,9%	4	1,9%	1.020	6,0%	4	1,8%	401	4,2%	4	1,8%	271	3,5%	3	1,4%
Copertura delle immob.																
anno t	1.720	5,9%	4	1,9%	1.149	6,8%	4	1,8%	577	6,1%	4	1,8%	495	6,3%	4	1,9%
anno t+1	1.885	6,4%	4	1,9%	1.246	7,4%	4	1,8%	621	6,6%	4	1,8%	514	6,6%	4	1,9%
anno t+2	2.156	7,4%	5	2,4%	1.433	8,5%	5	2,2%	692	7,3%	5	2,3%	572	7,3%	5	2,4%
anno t+3	2.973	10,2%	7	3,3%	2.007	11,9%	7	3,1%	926	9,8%	7	3,2%	715	9,1%	6	2,8%
Indebitamento totale																
anno t	244	0,8%	1	0,5%	169	1,0%	1	0,4%	75	0,8%	1	0,5%	69	0,9%	1	0,5%
anno t+1	307	1,1%	0	0,0%	209	1,2%	0	0,0%	97	1,0%	0	0,0%	63	0,8%	0	0,0%
anno t+2	577	2,0%	0	0,0%	397	2,3%	0	0,0%	161	1,7%	0	0,0%	120	1,5%	0	0,0%
anno t+3	1.440	4,9%	4	1,9%	1.014	6,0%	4	1,8%	399	4,2%	4	1,8%	268	3,4%	3	1,4%
Indebitamento a breve																
anno t	326	1,1%	1	0,5%	232	1,4%	1	0,4%	101	1,1%	1	0,5%	90	1,1%	1	0,5%
anno t+1	394	1,3%	0	0,0%	275	1,6%	0	0,0%	133	1,4%	0	0,0%	83	1,1%	0	0,0%
anno t+2	645	2,2%	0	0,0%	446	2,6%	0	0,0%	186	2,0%	0	0,0%	138	1,8%	0	0,0%
anno t+3	1.503	5,1%	4	1,9%	1.059	6,3%	4	1,8%	423	4,5%	4	1,8%	291	3,7%	3	1,4%

TAB A5 (PARTE 2): Dati mancanti per le variabili risultato espresse come differenza del valore osservato nell'anno post e nell'anno pre intervento

	Stratification matching				Radius matching											
					Stima del prop. score e matching nel campione complessivo				Stima del prop. score nel campione complessivo e matching separatamente per anno				Stima del prop. score e matching separatamente per anno			
	Totale aziende		Aziende trattate						Totale aziende		Aziende trattate					
	29.235	100,0%	212	100,0%	16.923	100,0%	228	100,0%	9.440	100,0%	222	100,0%	7.847	100,0%	211	100,0%
Indice di liquidità																
anno t	2.070	7,1%	1	0,5%	1.361	8,0%	1	0,4%	670	7,1%	1	0,5%	538	6,9%	1	0,5%
anno t+1	2.277	7,8%	0	0,0%	1.497	8,8%	0	0,0%	736	7,8%	0	0,0%	559	7,1%	0	0,0%
anno t+2	2.647	9,1%	0	0,0%	1.753	10,4%	0	0,0%	849	9,0%	0	0,0%	659	8,4%	0	0,0%
anno t+3	3.619	12,4%	6	2,8%	2.420	14,3%	6	2,6%	1.113	11,8%	6	2,7%	832	10,6%	5	2,4%
Current ratio																
anno t	1.113	3,8%	1	0,5%	749	4,4%	1	0,4%	356	3,8%	1	0,5%	308	3,9%	1	0,5%
anno t+1	1.293	4,4%	0	0,0%	871	5,1%	0	0,0%	416	4,4%	0	0,0%	330	4,2%	0	0,0%
anno t+2	1.619	5,5%	0	0,0%	1.098	6,5%	0	0,0%	496	5,3%	0	0,0%	399	5,1%	0	0,0%
anno t+3	2.550	8,7%	5	2,4%	1.752	10,4%	5	2,2%	752	8,0%	5	2,3%	572	7,3%	4	1,9%
Capitale circolante netto																
anno t	244	0,8%	1	0,5%	169	1,0%	1	0,4%	75	0,8%	1	0,5%	69	0,9%	1	0,5%
anno t+1	307	1,1%	0	0,0%	209	1,2%	0	0,0%	97	1,0%	0	0,0%	63	0,8%	0	0,0%
anno t+2	577	2,0%	0	0,0%	397	2,3%	0	0,0%	161	1,7%	0	0,0%	120	1,5%	0	0,0%
anno t+3	1.440	4,9%	4	1,9%	1.014	6,0%	4	1,8%	399	4,2%	4	1,8%	268	3,4%	3	1,4%
Flusso di cassa																
anno t	249	0,9%	1	0,5%	174	1,0%	1	0,4%	75	0,8%	1	0,5%	69	0,9%	1	0,5%
anno t+1	316	1,1%	0	0,0%	213	1,3%	0	0,0%	100	1,1%	0	0,0%	66	0,8%	0	0,0%
anno t+2	577	2,0%	0	0,0%	397	2,3%	0	0,0%	161	1,7%	0	0,0%	120	1,5%	0	0,0%
anno t+3	1.440	4,9%	4	1,9%	1.014	6,0%	4	1,8%	399	4,2%	4	1,8%	268	3,4%	3	1,4%

TAB A5 (PARTE 3): Dati mancanti per le variabili risultato espresse come differenza del valore osservato nell'anno post e nell'anno pre intervento

	Stratification matching				Radius matching											
					Stima del prop. score e matching nel campione complessivo				Stima del prop. score nel campione complessivo e matching separatamente per anno				Stima del prop. score e matching separatamente per anno			
	Totale aziende		Aziende trattate		Totale aziende		Aziende trattate		Totale aziende		Aziende trattate		Totale aziende		Aziende trattate	
	29.235	100,0%	212	100,0%	16.923	100,0%	228	100,0%	9.440	100,0%	222	100,0%	7.847	100,0%	211	100,0%
Fatturato																
anno t	264	0,9%	1	0,5%	188	1,1%	1	0,4%	80	0,8%	1	0,5%	78	1,0%	1	0,5%
anno t+1	333	1,1%	0	0,0%	222	1,3%	0	0,0%	107	1,1%	0	0,0%	69	0,9%	0	0,0%
anno t+2	579	2,0%	0	0,0%	398	2,4%	0	0,0%	162	1,7%	0	0,0%	120	1,5%	0	0,0%
anno t+3	1.440	4,9%	4	1,9%	1.014	6,0%	4	1,8%	399	4,2%	4	1,8%	268	3,4%	3	1,4%
Costo del lavoro																
anno t	266	0,9%	1	0,5%	188	1,1%	1	0,4%	79	0,8%	1	0,5%	79	1,0%	1	0,5%
anno t+1	338	1,2%	0	0,0%	230	1,4%	0	0,0%	113	1,2%	0	0,0%	71	0,9%	0	0,0%
anno t+2	579	2,0%	0	0,0%	398	2,4%	0	0,0%	162	1,7%	0	0,0%	120	1,5%	0	0,0%
anno t+3	1.440	4,9%	4	1,9%	1.014	6,0%	4	1,8%	399	4,2%	4	1,8%	268	3,4%	3	1,4%
EBITDA																
anno t	249	0,9%	1	0,5%	174	1,0%	1	0,4%	75	0,8%	1	0,5%	69	0,9%	1	0,5%
anno t+1	316	1,1%	0	0,0%	213	1,3%	0	0,0%	100	1,1%	0	0,0%	66	0,8%	0	0,0%
anno t+2	577	2,0%	0	0,0%	397	2,3%	0	0,0%	161	1,7%	0	0,0%	120	1,5%	0	0,0%
anno t+3	1.440	4,9%	4	1,9%	1.014	6,0%	4	1,8%	399	4,2%	4	1,8%	268	3,4%	3	1,4%
EBITDA su fatturato																
anno t	3.392	11,6%	2	0,9%	2.188	12,9%	2	0,9%	1.062	11,3%	2	0,9%	880	11,2%	2	0,9%
anno t+1	3.560	12,2%	1	0,5%	2.285	13,5%	1	0,4%	1.100	11,7%	1	0,5%	917	11,7%	1	0,5%
anno t+2	3.822	13,1%	1	0,5%	2.475	14,6%	1	0,4%	1.182	12,5%	1	0,5%	986	12,6%	1	0,5%
anno t+3	4.645	15,9%	5	2,4%	3.080	18,2%	5	2,2%	1.404	14,9%	5	2,3%	1.095	14,0%	4	1,9%
ROA																
anno t	247	0,8%	1	0,5%	170	1,0%	1	0,4%	75	0,8%	1	0,5%	71	0,9%	1	0,5%
anno t+1	309	1,1%	0	0,0%	211	1,2%	0	0,0%	97	1,0%	0	0,0%	65	0,8%	0	0,0%
anno t+2	584	2,0%	0	0,0%	402	2,4%	0	0,0%	165	1,7%	0	0,0%	121	1,5%	0	0,0%
anno t+3	1.447	4,9%	4	1,9%	1.019	6,0%	4	1,8%	401	4,2%	4	1,8%	270	3,4%	3	1,4%

Valutazione di impatto della LR 9/2007

Istanze a fase doppia

TAB A6: Altri risultati della stima del modello di regressione *difference-in-differences*: valori stimati per l'effetto dell'intervento negli anni 2011, 2012 e 2013 su alcuni indicatori finanziari

	Valutazione delle capogruppo				Valutazione delle aziende fittizie			
	Raggio=0,001		Raggio=0,0001		Raggio=0,001		Raggio=0,0001	
	Val. %	P-value	Val. %	P-value	Val. %	P-value	Val. %	P-value
<i>Flusso di cassa</i>								
2011	11,1	0,66	8,1	0,76	5,5	0,83	5,0	0,86
2012	17,0	0,51	2,5	0,93	2,8	0,92	5,8	0,84
2013	23,3	0,38	16,8	0,54	10,8	0,69	17,3	0,54
<i>Indice di liquidità</i>								
2011	-0,51	0,97	0,00	1,00	4,51	0,77	-0,21	0,99
2012	-0,39	0,98	-2,87	0,86	-0,78	0,96	-3,93	0,80
2013	-3,47	0,82	-3,04	0,85	-0,08	0,99	-0,58	0,97
<i>Current ratio</i>								
2011	0,32	0,98	2,82	0,85	-0,39	0,98	-4,55	0,76
2012	3,12	0,82	3,39	0,82	-4,93	0,75	-11,1	0,45
2013	1,81	0,90	2,50	0,87	-4,39	0,78	-5,99	0,69
<i>Capitale circolante netto</i>								
2011	0,4	0,99	3,0	0,92	-1,2	0,96	-12,5	0,63
2012	-18,2	0,48	-18,9	0,51	-21,2	0,39	-36,7	0,16
2013	-0,4	0,99	6,4	0,83	-8,3	0,74	-23,9	0,37
<i>Indice di indebitamento a breve</i>								
2011	1,73	0,66	4,21	0,32	-0,68	0,86	-0,31	0,94
2012	1,68	0,67	4,09	0,34	0,06	0,99	0,44	0,92
2013	2,99	0,46	4,75	0,28	1,03	0,79	1,76	0,68

Note:

Stime dei coefficienti γ_t ($t=2011, 2012$ e 2013) nel modello di regressione *difference-in-differences*

$$Y_{it} = \alpha T_i + \sum_{t=2008}^{2013} \beta_t \text{Anno}_t + \sum_{t=2011}^{2013} \gamma_t (T_i * \text{Anno}_t) + X_{i,2008} \beta + \varepsilon_{it}$$

Le variabili esplicative X sono quelle considerate per la stima del propensity score, eccetto l'eventuale variabile dipendente ritardata.

Indici espressi in valore percentuale; flusso di cassa e capitale circolante netto espressi su scala logaritmica.

Nessun coefficiente statisticamente significativo.

FIG A1 (PARTE 1): Valutazione delle capogruppo – differenze in media delle variabili risultato per aziende trattate e non trattate abbinate

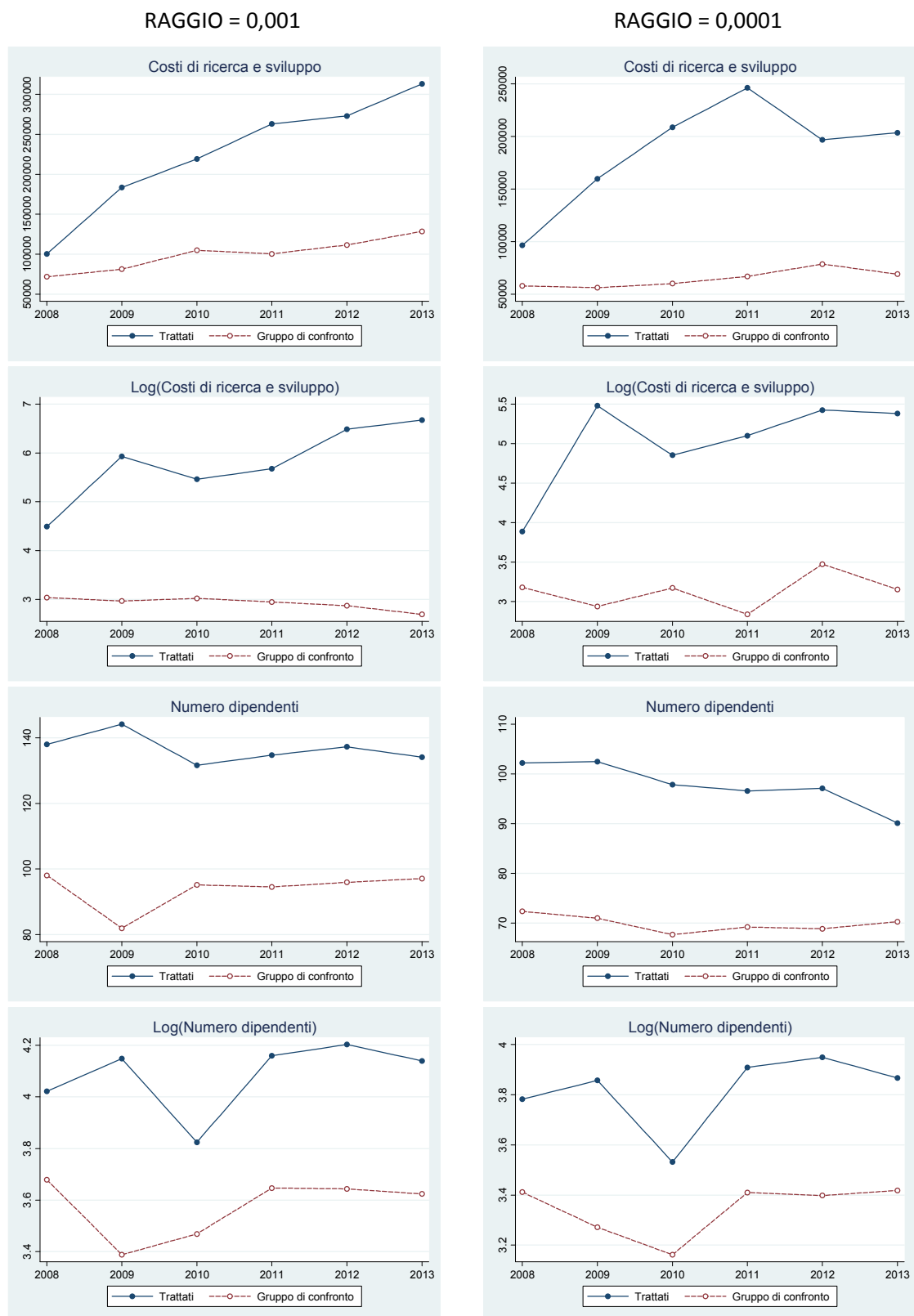


FIG A1 (PARTE 2): Valutazione delle capogruppo – differenze in media delle variabili risultato per aziende trattate e non trattate abbinate

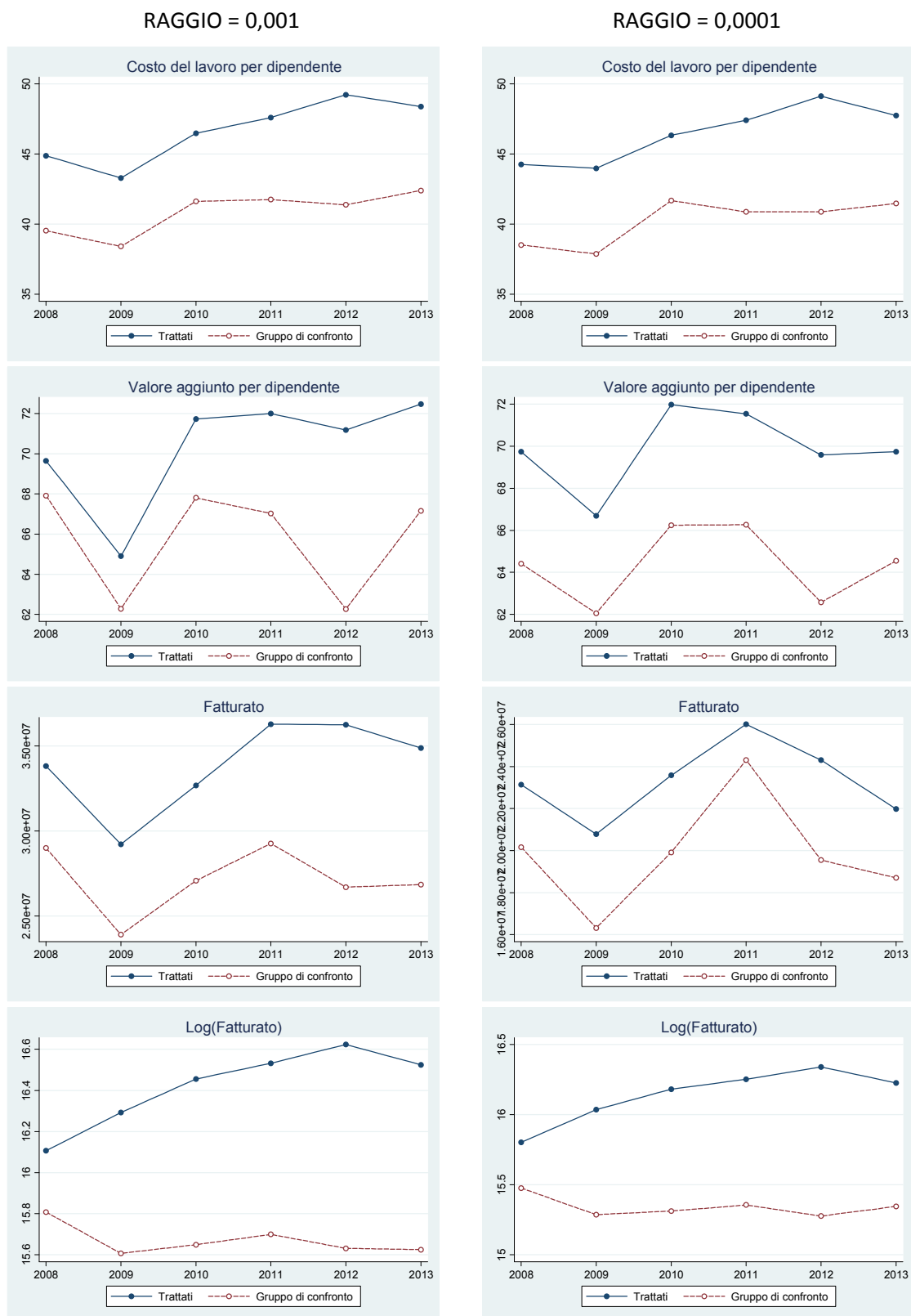


FIG A2 (PARTE 1): Valutazione delle aziende fittizie – differenze in media delle variabili risultato per aziende trattate e non trattate abbinate

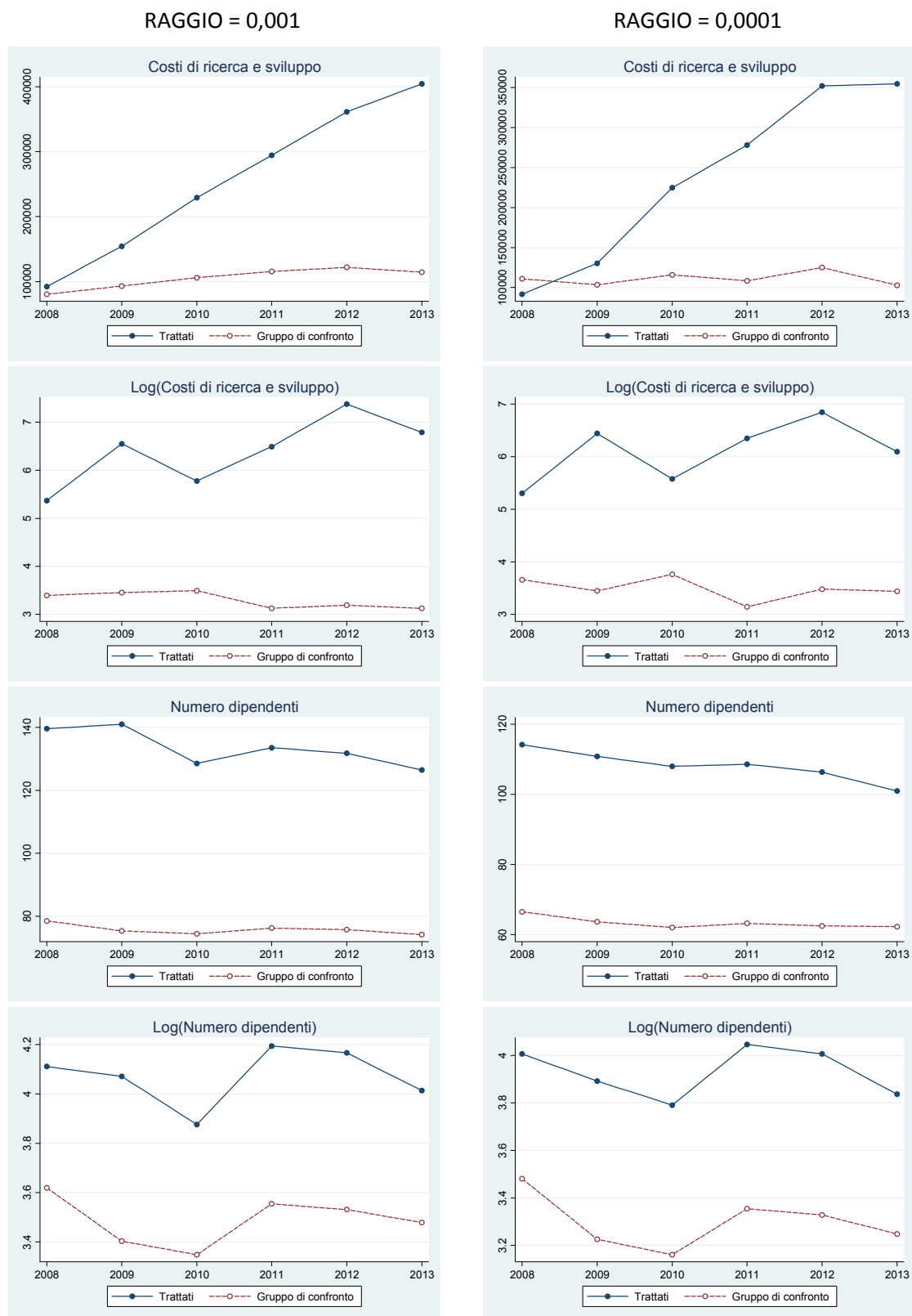
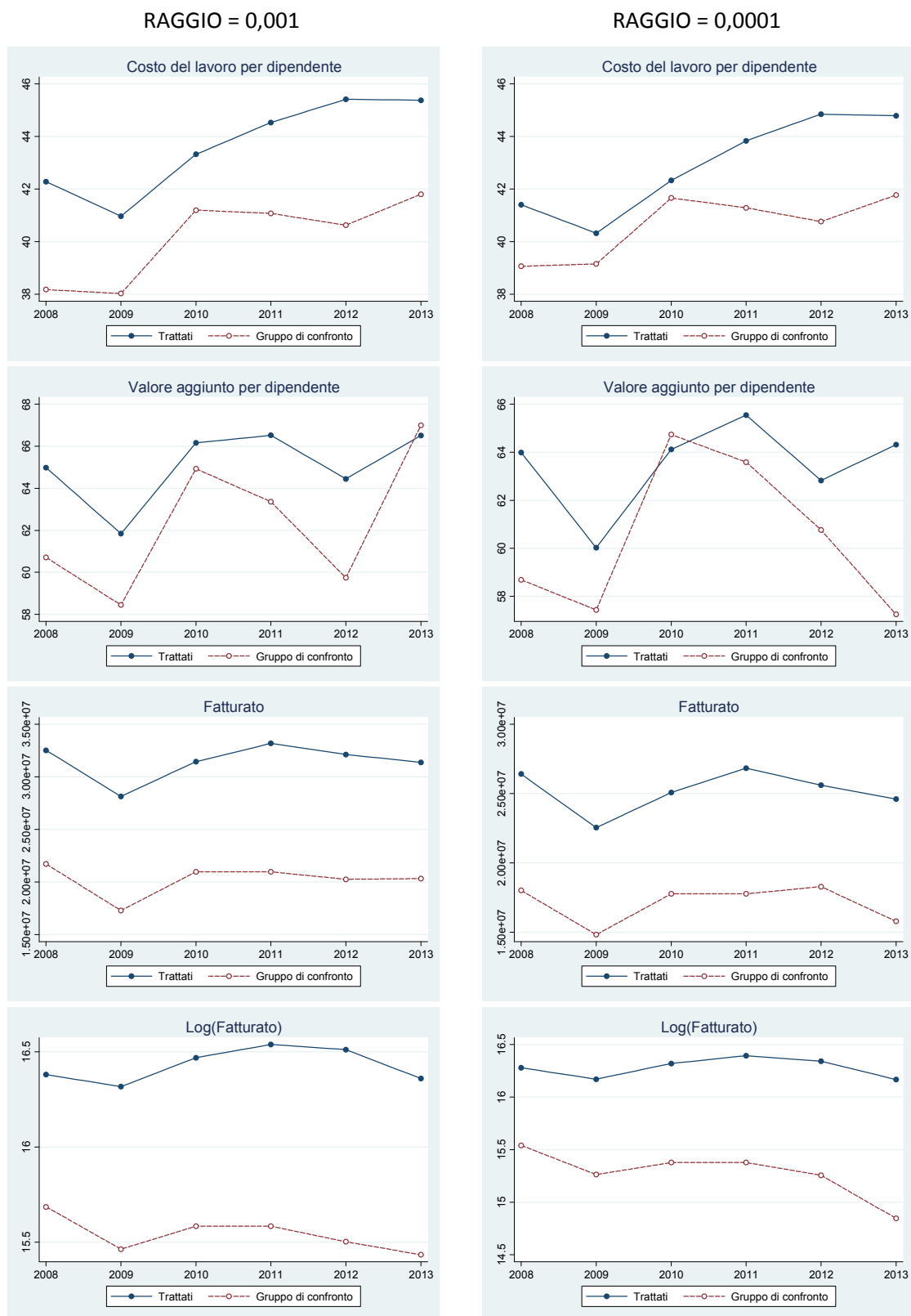


FIG A2 (PARTE 2): Valutazione delle aziende fittizie – differenze in media delle variabili risultato per aziende trattate e non trattate abbinate



Allegato

(su CD rom)

Il CD rom contiene un file Access in cui sono state caricate le seguenti informazioni:

- Tutte le domande di finanziamento arrivate a Veneto Sviluppo dal 2001 al luglio 2014;
- Il file completo di tutte le imprese che hanno fatto domanda per i benefici della LR n. 9/2007 (Misure a sostegno dell'innovazione);
- Il dettaglio dei progetti della LR n. 9/2007 con informazioni sulle capogruppo;
- Il file con le domande di brevetto (dati EPO, European Patent Office) per le imprese finanziate con la LR n. 9/2007 sia pre che post finanziamento;
- Il file con le domande di brevetto (dati EPO) per le imprese ammissibili ai benefici della LR n. 9/2007, ma non finanziate;
- Il file INPS per le imprese femminili (LR n. 1-2000) con dipendenti;
- Il file INPS per le imprese femminili (LR n. 1-2000) artigiane e commerciali;
- Il file INPS per le imprese giovanili (LR n. 57-1999) con dipendenti;
- Il file INPS per le imprese giovanili (LR n. 57-1999) artigiane e commerciali;
- L'elenco dei beneficiari dei sussidi del MISE, tratto dal sito del Ministero.

I file caricati differiscono dagli originali reperibili nei siti ufficiali, o forniti agli autori del Rapporto dietro esplicita richiesta, perché sono stati integrati con una serie di elaborazioni funzionali alla preparazione del Rapporto.

Il CD non contiene i dati aziendali dei *database* di Bureau van Dijk, perché non duplicabili.

Altri documenti in tema di aiuti alle imprese

- [1] C. Buratti, M. Colombo, (2014), *Le politiche di sostegno agli investimenti. Una rassegna della letteratura*, Dipartimento di Scienze Economiche e aziendali “M. Fanno”, Università di Padova.
- [2] S. Vianello (con il contributo di P. Pegoraro) (2014), *PROGETTO CREL. La valutazione delle politiche di aiuto alle imprese venete. Razionalizzazione “versus” sviluppo*, Documento di studio a cura del Consiglio Regionale del Veneto, Osservatorio della spesa e delle politiche pubbliche.
- [3] S. Vianello (2014), Legge Regionale 6 settembre 1993, n. 48, Interventi per finanziamenti agevolati alle imprese artigiane, Rapporto di monitoraggio, Osservatorio della spesa e delle politiche pubbliche.