



WARRANT
GROUP®

SVILUPPO D'IMPRESA

VII PROGRAMMA QUADRO:

NEI PROSSIMI 3 ANNI, VERRA' EROGATO PIU' DEL 50% DELL'IMPORTO TOTALE CHE AMMONTA A 52 MILIARDI DI EURO

MENTRE AMMONTA A 3,5 MILIARDI, IL BUDGET CHE SARÀ A DISPOSIZIONE SULLA TEMATICA SALUTE E A 650 MILIONI LA DOTAZIONE DELLA CALL ATTESA PER FINE LUGLIO 2010

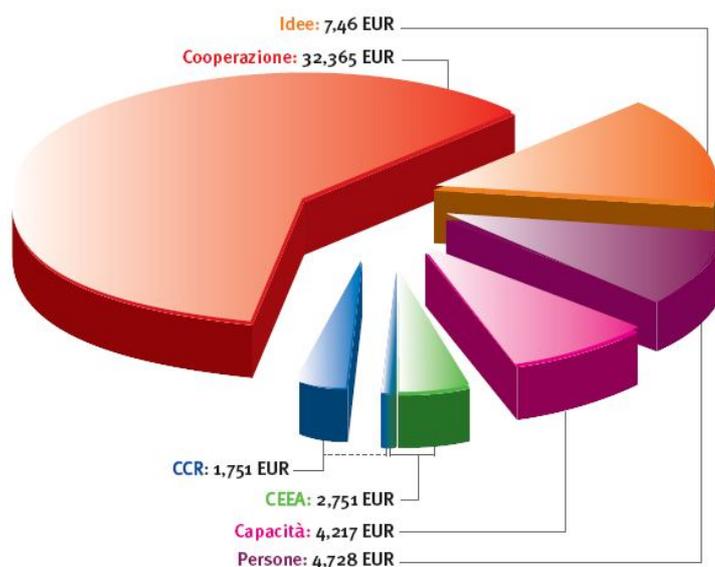
Warrant Group: "Se non vogliamo che l'Italia continui a finanziare la ricerca dei Paesi d'Oltralpe, è questo il momento di mettersi in gioco per accedere al grosso dei finanziamenti"

Correggio, 22 marzo 2010 – Ammonta al 13% la quota con cui l'Italia contribuisce al budget di 52 miliardi di euro del VII Programma Quadro (7PQ), mentre si attesta sul 9% il rating di successo del nostro Paese nelle varie tematiche del tema Cooperation, la più consistente delle 4 aree specifiche su cui è basata la struttura del 7PQ. I 4 punti in percentuale di differenza rappresentano il contributo italiano alla ricerca e quindi al know how e alla competitività degli altri Paesi europei, in primis Francia, Germania, Inghilterra, Olanda, Spagna e Paesi Scandinavi.

Questo è il risultato dell'analisi fatta da Warrant Group, società di consulenza strategica, dopo tre anni dal lancio del VII programma quadro e a quattro dalla fine in occasione convegno sulle priorità di ricerca 2010-2013 per la tematica "SALUTE" organizzato da Apre, Agenzia per la Promozione della Ricerca Europea per conto del Miur, Ministero dell'Innovazione, dell'Università e della Ricerca, in collaborazione con Warrant, IAS, CNR e Banca Intesa.

"Il 7PQ – spiega Firenze Bellelli, presidente di Warrant Group - punta a una economia basata sulla conoscenza, dura tre anni di più dei suoi predecessori e ha una struttura innovativa basata su 4 programmi specifici più un'area dedicata alle attività del Centro Comune di Ricerca e un'area dedicata al programma Euratom (per la ricerca nucleare). Le quattro categorie sono: Cooperazione con un budget di 32.365 mld €, Idee il cui budget è sui 7.46 mld €, Persone con 4.728 mld di € e Capacità con 4.217 mld di €. La curva di spesa ha visto un picco di finanziamento nel 2007 e l'erogazione di più del 50% dell'importo a budget per il triennio finale. E' questo dunque per l'Italia il momento per accedere al grosso dei finanziamenti."

Figura 1 - ripartizione indicativa fra i programmi (in miliardi di euro)



Contatti Stampa

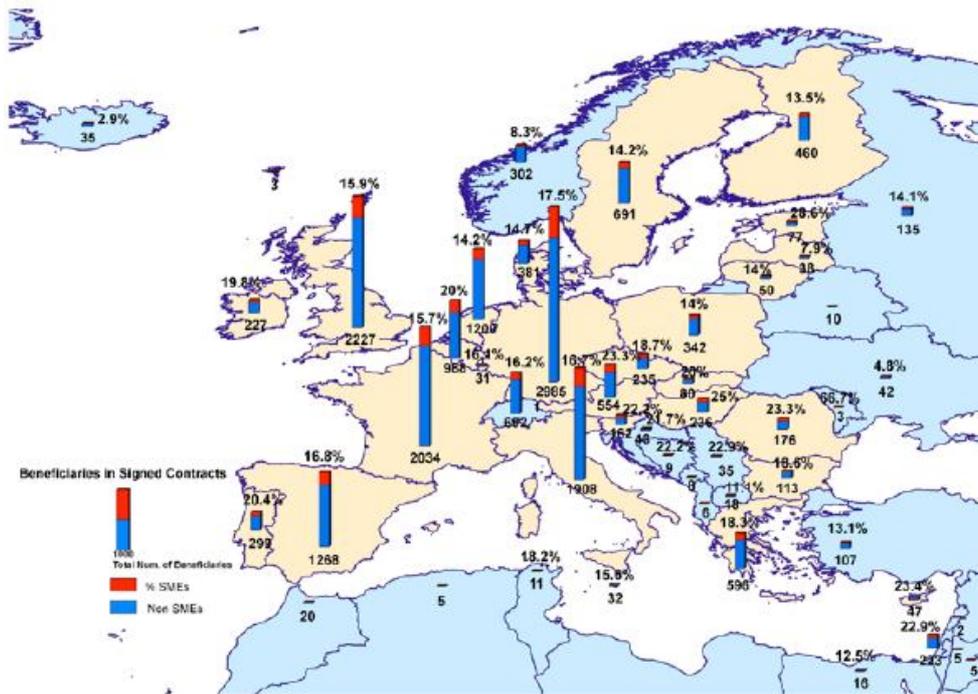
Mickol Lopez - e-mail: mlopez@dagcom.com - Tel. 02-89054151
Barbara D'Incecco - e-mail: bdincecco@dagcom.com - Tel. 02-89054168



Performance delle piccole medie imprese (SME) rispetto alla ricerca europea

Sul fronte SME, nonostante la volontà della Comunità europea di favorire la partecipazione di queste realtà come dimostrato anche dal fatto che il 2010 è stato eletto l'anno europeo delle SME, i numeri dimostrano grandi difficoltà non solo in Italia dove la presenza di SME è limitata al solo 16,7% dei contratti firmati, ma anche in Francia (15,7%), Germania (17,5%), Inghilterra (15,9%), Spagna (16,8%), Olanda (14,2%), etc.

Figura 2: beneficiaries in signed contracts



“Nonostante l’Italia sia il paese con il più alto numero di SME – continua Bellelli – la percentuale della loro presenza nelle proposte finanziate è bassa più o meno quanto in Francia, Germania, Inghilterra, Spagna che evidentemente incontrano le nostre stesse difficoltà. Per l’Italia si tratta soprattutto di un problema culturale: nonostante infatti il nostro Paese sia estremamente eclettico e creativo, fa una gran fatica non solo a intercettare i fondi europei, ma anche a condividere e cooperare. Manca anche una corretta e approfondita conoscenza degli strumenti messi a disposizione dalla Commissione Europea: in pochi sanno, a esempio, che le aziende italiane potrebbero disporre dei migliori ricercatori europei, farli venire a lavorare in Italia su progetti loro, mantenendo la proprietà intellettuale dei risultati, il tutto a spese della Unione Europea.”

Ricerca europea, plus e minus dell’Italia

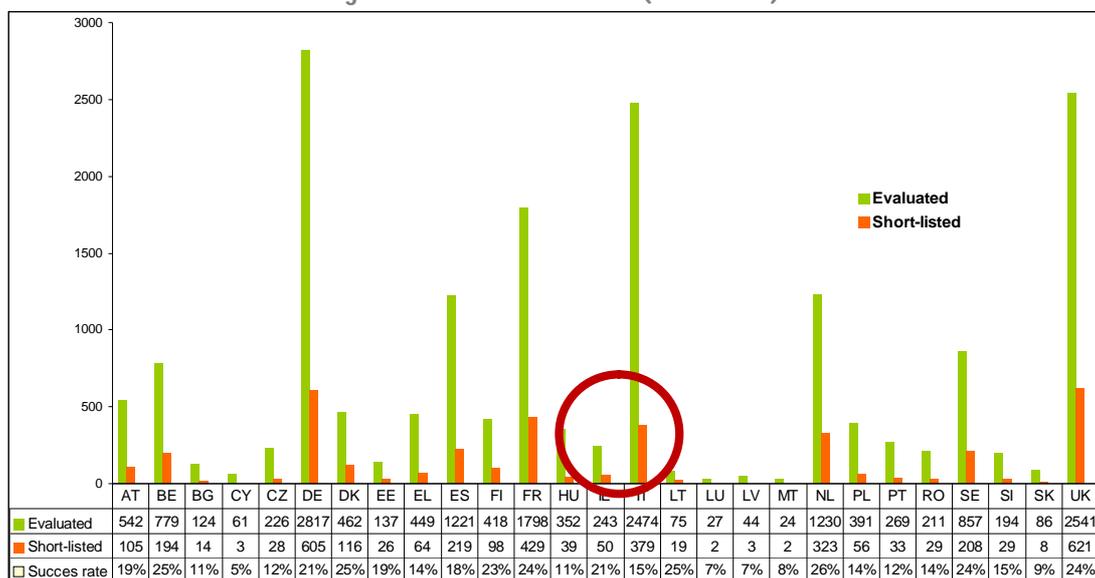
Per quanto riguarda lo stato dell’arte dell’Italia rispetto alla ricerca europea, il primo dato che balza agli occhi è il divario tra il numero delle proposte presentate e il numero di quelle che vengono rigettate, come dimostrato dai dati relativi alla terza call SALUTE (Figura 3): su 2474 proposte valutate, solo il 15% entra in short list (379), contro il 26% degli olandesi (323 su 1230), il 25% di belgi (194 su 779) e dei danesi (116 su 462), il 24% dei francesi (429 su 1798) e degli inglesi (621 su 2541), etc. Percentuale che si riduce ulteriormente quando dalla short list si passa alla liste delle proposte realmente finanziate.

Contatti Stampa

Mickol Lopez - e-mail: mlopez@dagcom.com - Tel. 02-89054151
Barbara D’Incecco - e-mail: bdincecco@dagcom.com - Tel. 02-89054168



Figura 3: FP7 - Success rates (first 3 Calls)



Molto basso anche il tasso di successo, ossia il numero dei contratti finanziati: dal 15% della short list si passa al 7% dei funding (fonte APRE: National Contact Point). A esempio, nel primo bando sanità del 2007 (budget di 637 milioni di euro) l'Italia ha ottenuto il 7,91% del budget assegnato con un importo pari a circa 52 milioni di euro; nel secondo bando sanità del 2007 (budget di 549 milioni di euro), i partecipanti italiani hanno ottenuto il 8,66% con un importo negoziato di 51,5 milioni di euro; il terzo bando sanità del 2009 (budget di 479 milioni di euro) ha visto la percentuale di rientro finanziario italiana al 7,40 % con 37 milioni di euro negoziati, picco negativo italiano. Nelle 2305 proposte presentate sono presenti 21.490 partecipanti, di cui 2497 italiani. Nel 54% delle proposte c'è almeno un partecipante italiano e il 17% delle proposte sono a coordinamento Italiano.

“Altro dato importante: – spiega Bellelli - sono pochissimi i contratti firmati con l'Italia come capofila, ruolo che se, per un verso, implica un coinvolgimento chiaramente più oneroso e di maggiore responsabilità, dall'altro, prevede un riconoscimento integrale dei costi addizionali di gestione della ricerca (100% di funding per le attività di management). Ed è proprio in questo frangente che diventa determinante il coinvolgimento di una società come Warrant che ha alle spalle 23 anni di esperienza nel project management di queste attività e nel coordinamento di cordate internazionali.”

Tra le buone notizie

L'unico settore che, nonostante la crisi, ha continuato a crescere è quello degli investimenti in Salute.

“Il mercato mondiale del settore Salute vede un predominio dei Paesi industrializzati con rispettivi 39% in USA e in Europa e dell'8% in Giappone – sottolinea Ezio Andreta, presidente di APRE – Si tratta del settore che ha saputo recepire con maggior attenzione e velocità tutte le nuove tecnologie e meglio interpretare il passaggio da industrial a social innovation. Nei prossimi 3 anni, la quota di budget a disposizione per la tematica SALUTE sarà di circa 3,5 miliardi su 4 bandi. In particolare per la prossima call attesa per fine luglio 2010, si potrà contare su una dotazione di circa 650 milioni e vedrà come prioritari le tematiche che riguardano le sperimentazioni cliniche, il cervello le malattie connesse, il diabete e l'obesità, le strategie di

Contatti Stampa

Mickol Lopez - e-mail: mlopez@dagcom.com - Tel. 02-89054151
Barbara D'Incecco - e-mail: bdincecco@dagcom.com - Tel. 02-89054168



WARRANT
GROUP®

SVILUPPO D'IMPRESA

vaccinazione, la resistenza antimicrobica, nuove epidemie e fattori sociali di salute. Inoltre le questioni sanitarie di livello mondiale sono di nuovo in cima alle priorità della ricerca sulla salute.”

E per il futuro?

Già ora si sta ragionando su quello che sarà l'impianto e le regole dell'VIII Programma Quadro la cui dotazione finanziaria è attesa essere circa il doppio della presente e con lo stesso andamento di spesa: più prudente all'inizio e più consistente verso gli ultimi anni.

“Gli anni di chiusura del 7PQ – conclude Bellelli - rappresentano un'ottima opportunità per l'Italia anche per chi, non essendosi ancora avvicinato a tale strumento, può utilizzare questi ultimi anni come palestra preparatoria per il prossimo programma quadro che promette di essere estremamente interessante. E' chiaro però che per far crescere la capacità di successo delle proposte italiane diventa necessario agire su due fronti: a livello di sistema paese, occorre fare più squadra per meglio far emergere a Bruxelles le priorità italiane, a livello strategico; a livello imprenditoriale, occorre costruire i necessari partenariati tra le realtà che hanno progetti di eccellenza. Senza mai dimenticare che una proposta, per avere successo, deve essere **SMART**: **SUITABLE**, ossia corrispondere ai bisogni di utenti e stakeholders; **MANAGEABLE**, cioè fattibile; **APPROPRIATE**, ossia deve soddisfare le necessità e aspettative del consorzio; **RELEVANT**, quindi pertinente con il bando e le politiche relative e chiaramente **TRANSFERABLE**, ossia sostenibile.”

LE REGOLE D'ORO, SECONDO WARRANT, PER PARTECIPARE CON SUCCESSO AI BANDI DI RICERCA EUROPEA

1. Studiare
2. Tenersi sempre informati sulle opportunità e sugli stati d'avanzamento dello stato dell'arte dell'innovazione del proprio settore
3. Avere idee chiare
4. Partire per tempo
5. **Capire che il futuro sta nella squadra e nella capacità di condividere con gli altri le sfide e le soluzioni. Attenzione: questo non vuol assolutamente dire condividere il proprio know how e quindi i propri segreti industriali, ma unire in “cooperation” le proprie eccellenze in termini di competenza, esperienza, tecnologia, metodologia, innovazione etc.**

Contatti Stampa

Mickol Lopez - e-mail: mlopez@dagcom.com - Tel. 02-89054151
Barbara D'Incecco - e-mail: bdincecco@dagcom.com - Tel. 02-89054168