

**CSS Progetto Isec**  
**Workshop del 26 novembre 2009**  
**Milano, Palazzo dei Giureconsulti**

*Sergio Ristuccia*  
*Presidente del Consiglio italiano per le Scienze Sociali*

**RELAZIONE INTRODUTTIVA**

Abbiamo sentito da Tidmarsh e da Biscotti che il Training Venture Contest organizzato per incarico della Camera di Commercio di Milano ha costituito un vero e proprio “prototipo” di nuovo servizio da mettere ulteriormente a punto e da replicare. Per altri settori produttivi e per altre parti del paese.

Con ciò possiamo dirci soddisfatti di aver portato ad un primo buon risultato concreto il Progetto speciale del CSS che abbiamo denominato ISEC (*Industria, Società dei Servizi ed Economia della Conoscenza*).

Oggi, d'altra parte, completeremo e aggiorneremo la ricognizione, iniziata nel 2007 e proseguita nel 2008, delle esperienze, dei modelli e delle problematiche connesse al “trasferimento tecnologico” attraverso alcuni importanti contributi.

È giusto dire che con il Workshop di oggi si conclude una fase del nostro Progetto dopo tre anni intensi durante i quali pensiamo di aver compiuto, in sequenza, un percorso che ha allacciato relazioni importanti fra persone ed organismi che si collocano operosamente sui vari fronti dell'arena dell'innovazione d'avanguardia. Stabilendo, di fatto, una rete di tipo orizzontale che ritengo preziosa. E che, dunque, deve avere un seguito.

Consentitemi di ricapitolare

Fermiamoci su alcuni punti. Innanzitutto il senso del lavoro fatto. Il CSS ha sperimentato in questo campo una **particolare** e **inedita** combinazione dei suoi compiti (che sono – vale ricordare – *uno* promuovere lo studio di fenomeni e problemi sociali rilevanti con metodo interdisciplinare e *due* contribuire all'impostazione delle politiche pubbliche). Se normalmente adempiamo ai nostri compiti attraverso il

lavoro di apposite Commissioni di studio, questa volta abbiamo pensato di muoverci lungo un percorso diverso ed in parallelo

- sul piano interpretativo e teorico
- sul piano dell'azione pratica di facilitazione

Di qui

- il prossimo *libro bianco* sulle questioni più rilevanti della trasformazione della conoscenza tecnologica
- la messa a punto e l'avvio di uno spin-out "sui generis" del lavoro di informazione, formazione e collegamento fra *operatori* diversi dei processi di trasferimento che fin qui è stato svolto dai Workshop annuali.

Cominciamo dal libro bianco. Sta a me far semplicemente cenno ai contenuti più significativi.

Un punto di partenza importante è questo: usciamo dalla retorica dell'innovazione. Smontando alcuni luoghi comuni. Per esempio il costante e generico riferimento al modello americano. Ebbene, occorre rendersi conto che il modello è poco replicabile per ragioni di dimensioni di mercato e di contesto culturale/linguistico che danno fondamento alla naturale intenzionalità imprenditoriale e alla stessa propensione maggiore al rischio.

La ricognizione si sofferma su vari punti critici. Se è vero che molto spesso la conoscenza tecnologica è stata utilizzata in sede locale e di *distretti* è anche vero che la capacità d'assorbimento dell'innovazione è stata altrettanto spesso assai modesta ed inceppata da micro mentalità appropriate. D'altra parte, è andato perduto in gran parte il ruolo di volano della grande impresa. La politica della concorrenza ha spezzato molti ruoli oligopolistici ma non ha creato nuovi mercati.

Senza entrare nei particolari di un ragionamento che poi sarà oggetto di ampio dibattito, occorre ricordare alcune indicazioni di diversa valenza e portata.

In termini generali e teorici il libro bianco suggerisce di non parlare più di trasferimento tecnologico ma, più propriamente, di processo di *trasformazione* della conoscenza tecnologica.

In termini pratici, varie le indicazioni: necessità di sperimentare modelli di trasformazione/trasferimento che operino fin dalle fasi originarie della ricerca, valorizzazione delle figure di ricercatori/valorizzatori della ricerca, maggior presenza di brokers tecnologici, forme di sollecitazione reale della domanda pubblica d'innovazione e così via.

Proprio nella prospettiva della sperimentazione pratica va intesa la linea d'azione intrapresa con i nostri Workshop. Nei quali, pur profondamente convinti delle ragioni critiche enunciate dal libro bianco, continuiamo a parlare di “trasferimento tecnologico” perché l'espressione è più puntualmente efficace sul piano operativo consentendo di denominare un ampio insieme di esperienze.

In particolare, a nostro parere, il TT tale si qualifica non tanto come distinto/opposto alla diffusione tecnologica o della conoscenza tecnologica distribuita per il fatto di riferirsi ad oggetti materiali o immateriali in termini di property rights, ma per il fatto di costituire un processo o filiera di operazioni che si è venuta via via precisando in tutti i suoi passaggi e funzioni nella direzione del *fare impresa*. Senza questa direzione precisa (v. il nostro contributo “Trasferire Tecnologie” del 2006)<sup>1</sup> non si può parlare di TT.

C'è ormai un elenco quasi codificato di passaggi o di operazioni che, più o meno dettagliati, fa oggi da riferimento a molte iniziative in questo campo. Proviamo disordinatamente a citarle senza creare una precisa e validata gerarchia in termini di che viene “prima” e che viene “dopo”. Direi dunque:

Quadri di riferimento per la previsione dello sviluppo delle tecnologie (*Technologies Development Forecasting*); scouting dei nuovi progetti di ricerca e prima valutazione delle potenzialità di utilizzo delle future tecnologie; *market place* costituito sulla base di campagne di sollecitazione della domanda (potenziale) di innovazione; fase del *proof of concept* con i suoi particolari problemi di finanziamento; brevettazione e *licensing*; ricerche di mercato e business plan; incontri sistematici fra ricercatori, imprese e investitori finanziari; *venture contest* fra portatori di progetti d'impresa definiti o quasi definiti e investitori; definizione e ridefinizione degli interventi in *venture equity* e/o delle forme di

---

<sup>1</sup> F. Biscotti, M. S. Ristuccia, “Trasferire Tecnologie”, Marsilio, 2006.

finanziamento per startup o spinoff; forme assicurative riguardanti tali finanziamenti. E così via.

A fronte della varietà e molteplicità di questi passaggi il problema è: quale organizzazione?

Per esempio, è immaginabile che ogni organismo di ricerca (per esempio, ogni Università) riproduca presso di sé una propria filiera del trasferimento attraverso un apposito ufficio? Forse sì, quando si operi attraverso un modello di piattaforma ben disegnata intorno ad un'area di ricerca che sia molto ben definita ed insieme sia di grandi prospettive. E dunque abbia bisogno di apporti esterni ben individuabili. Forse no, quando le linee di ricerca siano tante, estranee l'una all'altra, di campi diversi. In questo caso è piuttosto da immaginare organismi esterni a cui più università o enti di ricerca si possano rivolgere. Ciò può valere anche per le imprese che pur facendo ricerca non abbiano sufficiente massa critica per internalizzare le funzioni del trasferimento. In ogni caso, ovviamente c'è una questione di dimensioni. Ma fin qui siamo nell'ottica del cosiddetto "*technological or research push*".

Se invece poi consideriamo le cose partendo dalla prospettiva della domanda di innovazione, o più realisticamente, dei bisogni di innovazione una risposta al quesito "quale organizzazione" deriva anche dal fatto che un mercato non c'è e bisogna crearlo. *E lo si può promuovere stimolando la domanda potenziale attraverso servizi professionali dedicati.* Ovviamente sempre nell'ottica di favorire operazioni di carattere imprenditoriale.

Qui, però, va colto un paradosso.

Proprio per conseguire il buon avvio verso traguardi di imprenditorialità il supporto non può venire da organismi profit, ma al contrario accuratamente non profit, seppure di alta professionalità. Per esempio, le fasi precoci del trasferimento tecnologico, assolutamente da curare, non possono essere affrontate con forti aspettative di rientro a breve termine, ma soltanto – accettando il rischio – a lungo termine. E qui parliamo in riferimento alla remunerazione del capitale. Ma occorre anche ragionare in modo simile per la semplice copertura dei costi derivanti dalle prestazioni professionali specializzate che sono necessarie.

D'altra parte, nessuna forma di interventi a fondo perduto a carico di bilanci pubblici può essere più presa in seria considerazione. Se si guarda all'esperienza passata, da una parte, e allo stato presente delle risorse pubbliche.

Dunque, c'è da pensare a meccanismi di intervento ben studiati, non semplici, che chiamino in causa la responsabilità di tutti gli attori.

Sappiamo che il ventaglio delle esperienze vissute in altri paesi è ampia e merita una ricognizione rigorosa. Per fare un esempio c'è da intendere quali sono i risultati del programma che nel Regno Unito fu lanciato nel 1998 con il nome di "University Challenge Seed Fund" con un'operazione congiunta fra il Governo e alcune fondazioni.

Quel che possiamo suggerire qui è una prospettiva, una linea di proposte che parta, come abbiamo già accennato all'inizio, dal network che si è venuto creando intorno alle iniziative del CSS e che lo stesso CSS può tentare di far meglio emergere. Come un network di operatori professionali in grado di scambiarsi esperienze e di offrire servizi ma anche di elaborare linee di azione per un più vasto campo di operatori. Ai fini di realizzare una linea di efficace politica di sostegno all'innovazione reale. La quale, si sa, è da sempre predicata, ma molto vagamente tanto da creare dubbi sulla sua effettività in termini di intenzioni.

Potremmo da domani cominciare a lavorare alla creazione del network. Intanto è importante raccogliere oggi le valutazioni dei partecipanti a questo tavolo in uno con gli aggiornamenti delle conoscenze fin qui accumulate nei nostri Workshop intorno al trasferimento tecnologico.

Non rispetterei in pieno la scaletta inviata agli invitati a questo Workshop se non dedicassi qualche rapida considerazione conclusiva ai problemi delle politiche pubbliche per l'innovazione. Tema molto vasto che qui può essere affrontato soltanto per alcuni limitati profili.

A parte quanto già accennato precedentemente per quel che riguarda il mondo della ricerca universitaria *due* profili vanno citati: se e come possa essere fatta emergere la domanda pubblica di innovazione attraverso una progettualità che faccia da fondamento anche alle gare di fornitura di beni e servizi (terreno che, beninteso, sappiamo essere minato); se rispetto alla trasformazione della conoscenza tecnologica o più tradizionalmente del

trasferimento tecnologico sia adeguata o addirittura ci sia una politica mirata delle Agenzie pubbliche committenti come, per rimanere nel campo delle politiche pubbliche a noi più noto, è l’Agenzia Spaziale Italiana. Lo Spazio, si sa, può essere considerato un campo, almeno teoricamente, elettivo per immaginare processi di trasferimento. Dato che le tante esigenze per andare nello spazio vicino e lontano richiedono una vasta pluralità di tecnologie. Tutto ciò con molti pro e molti contro. “Uno, nessuno e centomila” verrebbe da dire. In ogni caso, un buon campo sperimentale. Abbiamo però netta la percezione che il compito del trasferimento sia considerato aggiuntivo se non superfluo. Con la conseguenza che finora le azioni immaginate sono interventi ex-post, laddove è ormai chiarissimo che la trasformazione utile della conoscenza deve prendere il via precocemente dai momenti iniziali della ricerca, cioè dalla stessa prima realizzazione delle commesse di ricerca. Così mi pare che si stiano muovendo, almeno in via tendenziale, le agenzie di origine pubblica di promozione della ricerca come, per fare un esempio, l’Istituto Italiano di Tecnologia. Che poi in realtà opera come un soggetto fondazionale di diritto privato.

Ecco di questi aspetti strategici delle politiche o azioni pubbliche per il trasferimento tecnologico il Network ipotizzato potrà approfonditamente occuparsi.