

Ricerca, innovazione e frontiera tecnologica: i saperi per la crescita economica

14-16 maggio 2010

di Giuseppe Guzzetti

Presidente di ACRI e della Fondazione Cariplo

in occasione del seminario *“Investire in conoscenza per il progresso e per la produttività”*

È opinione diffusa che per creare valore per il Paese – lo leggiamo quotidianamente su tutti i giornali e ne parliamo da molto tempo, in particolar modo da quando ha avuto inizio questo periodo di congiuntura economica e finanziaria – occorre investire nelle imprese ad elevata intensità di ricerca: imprese che sono in grado di sviluppare e gestire l'innovazione e, più precisamente, l'innovazione “radicale”.

Purtroppo però, il dato relativo al posizionamento dell'Italia all'interno delle classifiche internazionali sulla capacità di utilizzare e fare innovazione non è molto alto e, anzi, è peggiorato nel tempo. Come già evidenziato dai rapporti pubblicati negli scorsi anni, l'Italia - nell'ambito dell'Unione Europea a 27 - si posiziona lontano dai *best performers* europei (Svizzera, Germania, Finlandia, Danimarca, Svezia e Regno Unito). Secondo la classificazione adottata dalla Commissione Europea, l'Italia risulta ancora fra i paesi in cui l'attività innovativa va a rilento (i c.d. *“moderate innovators”*) e cresce poco (i c.d. *“moderate growers”*).

Ma questi dati sono davvero rappresentativi della situazione del nostro Paese?

Siamo davvero un Paese nel quale per fattori strutturali, e non congiunturali, è difficile sviluppare l'innovazione? Quali sono i fattori che condizionano il nostro Paese?

La letteratura ci insegna che il processo di sviluppo dell'innovazione avviene all'interno di un “ecosistema” dove sono presenti diversi attori e in cui diversi fattori concorrono a creare le pre-condizioni necessarie affinché il processo avvenga e dia un esito positivo.

Seguendo questo rationale, interpretando l'innovazione in una visione sistemica, per esempio, sia la Commissione Europea sia il *World Economic Forum*[†] hanno individuato con delle analisi molto puntuali i fattori “abilitanti” dell'innovazione.

Senza voler entrare nel merito dei numerosi elementi di riflessione presenti nei report elaborati da questi organismi, voglio tuttavia porgere l'attenzione su un fattore che negli studi emerge in modo molto chiaro come decisivo: la capacità dei sistemi finanziari di supportare l'innovazione.

Un ruolo chiave è, dunque, svolto:

- dalle risorse pubbliche per Ricerca&Sviluppo messe a disposizione dal governo nazionale;
- dalle risorse private per Ricerca&Sviluppo messe a disposizione dalle imprese e dalle istituzioni finanziarie.

* Fonte: *European Innovation Scoreboard 2009*, rapporto curato dalla Commissione Europea sull'attività innovativa svolta nei paesi dell'Unione.

† Fonte: *The Global Competitiveness Report 2009-2010*, World Economic Forum

Come è noto i dati[‡] dell'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico mostrano un quadro allarmante:

- il livello di spesa italiano per Ricerca&Sviluppo è al di sotto della media OECD: l'1,1% del PIL (addirittura 0,9 % secondo più recenti analisi) contro il 2,2% della media dei G7;
- le risorse private per Ricerca&Sviluppo rappresentano il 40% della spesa nazionale, contro una media OECD che oltrepassa il 53%;
- le risorse investite dalle imprese nelle università e nei centri di ricerca pubblici si attestano sui livelli più bassi tra il gruppo dei G7;
- un livello altrettanto basso, seppur in crescita, è registrato dagli investimenti dei fondi di Venture Capital.

Come è possibile allora stimolare la partecipazione delle risorse private e avvicinare le istituzioni finanziarie al sistema della ricerca e alle imprese a elevata intensità di intagibles[§]?

Nel provare a rispondere a questa domanda farò leva su alcune esperienze maturate nell'ambito del Terzo Settore che nel nostro Paese, sulla base di una recente ricerca^{**} commissionata da ACRI, oggi, rappresenta circa il 3,2% della spesa nazionale in Ricerca e Sviluppo. Un altro dato interessante è che all'interno di questa percentuale di erogazioni da parte di enti nonprofit, oltre il 40% è dovuto all'impegno delle Fondazioni di origine bancaria, attraverso erogazioni e opportuni strumenti che coinvolgono anche l'impiego del patrimonio (*mission related investments*).

L'investitore, per propria mission, persegue l'obiettivo di realizzare, nel medio termine, un guadagno di capitale (*capital gain*): nel caso di investimenti nel capitale di rischio d'impresa tale guadagno deriva, nella maggior parte dei casi, dalla cessione e dalla monetizzazione delle partecipazioni acquisite. Spesso il buon esito di questa tipologia di operazioni dipende dalla capacità dell'investitore di creare valore nell'impresa, generando così ricchezza.

Per avvicinare le istituzioni finanziarie alle imprese ad elevato capitale intellettuale occorre, dunque, in primo luogo dimostrare loro che, attraverso l'investimento, possono ottenere un "guadagno", un opportuno ritorno di investimento.

Questo può essere dimostrato, in primis, grazie alla formulazione di business plan solidi e credibili: dalle imprese servono, infatti, progetti seri, concreti, che prevedano una crescita reddituale e dimensionale, in cui il prodotto/servizio sviluppato sia posizionato in un mercato ad elevato potenziale di crescita e nel quale il vantaggio competitivo dell'impresa sia difendibile. Serve che questi piani di sviluppo vengano presentati da imprenditori determinati, ambiziosi, privi di conflitti di interesse e in grado di coordinare un buon management dotato delle competenze necessarie per i settori di riferimento.

Si tratta di una questione di qualità delle proposte di investimento: bisogna incentivare l'imprenditorialità, bisogna evitare – come spesso accade ai pochi operatori di Venture Capital presenti nel mercato italiano - di raccogliere business plan che a malapena giustificano l'apertura di una partita IVA o che sembrano creati seguendo la logica in base alla quale "nell'università uno spin-off non lo si nega a nessuno".

D'altro canto, però, le istituzioni finanziarie devono dotarsi di strutture, know-how e strumenti adeguati per non perdere il passo e saper cogliere la sfida dell'innovazione. Nei settori di business ad elevata intensità di ricerca questo comporta che le strutture, ovvero lo staff, sappiano "comprendere e parlare il linguaggio della scienza" e abbiano le

‡ Fonte: Science, Technology and Industry Scoreboard 2009, OECD

§ Per il concetto di "intagibles" si faccia riferimento alla NOTA 1 presente al termine del documento.

** Fonte: M. Sobrero "Le fondazioni di origine bancaria ed il trasferimento tecnologico"

opportune competenze per valutare il potenziale tecnologico e commerciale di un trovato scientifico. Circa l'approccio occorre sottolineare che gli strumenti finanziari, ovvero i fondi di investimento, per sostenere l'innovazione e la generazione d'impresa siano concepiti tenendo conto di una congrua soglia di assunzione del rischio, condizione indispensabile per gli investimenti in ricerca e sviluppo.

Ad esempio, una proposta di investimento in uno spin-off accademico finalizzato allo sviluppo di nuovi sistemi di somministrazione di farmaci anti-Alzheimer non deve essere vista come "una grana" che capita nelle mani di un funzionario bancario, bensì deve essere un'opportunità da considerare con la massima professionalità e quindi valutata da un team multidisciplinare esperto in investimenti in business ad elevato grado di rischio.

Per quel che concerne le imprese che nascono dagli ambiti accademici molto spesso vi è poi un altro problema: come ci testimoniano alcuni dati^{††} queste spin-off rimangono di piccole dimensioni, sottocapitalizzate, con pochi addetti e fatturati trascurabili (il 74% ha un fatturato al di sotto dei 500.000 !). Questo fenomeno deriva, in parte, dalla diversa propensione al business che ha lo scienziato rispetto alla figura dell'imprenditore tradizionale. Una soluzione a tale problema consiste nell'avvicinare queste due anime in un contesto "protetto" e "fertile", all'interno del quale le realizzazioni più interessanti delle ricerche accademiche possano trovare piena valorizzazione anche economica.

Negli ultimi anni hanno avuto una rapida diffusione alcune *forme di partenariato pubblico-private* finalizzate sia al sostegno della ricerca scientifica sia al trasferimento tecnologico e alla valorizzazione dei suoi trovati; tali interventi hanno portato, ad esempio, alla costituzione dei cosiddetti "acceleratori/incubatori di impresa".

Queste forme di cooperazione, attivate da enti di natura differente, hanno lo scopo di realizzare progetti emblematici ed innovativi: nella collaborazione tra queste entità penso vi sia una forma nuova di approccio alle sfide sempre più complesse che ci attendono. Tali sfide richiedono complementarietà e condivisione d'intenti tra i promotori: ogni socio deve ricoprire il proprio ruolo apportando competenze e professionalità. Alleanze di questo genere, tra enti di natura diversa, richiedono che i soggetti privati superino quei luoghi comuni che spesso associano il termine università a inefficienza e, parimenti, richiedono alle università sforzi progettuali di lungo periodo, che consentano di guardare "oltre" le difficoltà – comunque non trascurabili – della gestione quotidiana provando, almeno sul terreno del trasferimento tecnologico, ad emanciparsi dalle dinamiche tipiche del settore pubblico.

Penso a nuove forme organizzative e di relazione che consentano di avviare reali collaborazioni multidisciplinari, valorizzando reciprocamente il tessuto di competenze dei diversi operatori – sia pubblici che privati – con l'obiettivo di favorire la genesi di start-up ad alta intensità di ricerca e, più in generale, nuove forme di dialogo e collaborazione tra università e imprese già esistenti.

Concludo il mio intervento proprio sul tema della *collaborazione nell'ambito della ricerca scientifica*.

Le Fondazioni, nell'ambito dei loro strumenti erogativi (bandi, progetti, interventi emblematici ecc.) spesso vincolano gli enti richiedenti a "fare rete", anche con istituti internazionali, spingendoli a collaborare con altri gruppi di ricerca superando atteggiamenti miopi di rivalità, costruendo sistemi di alleanze vocate al raggiungimento dell'eccellenza scientifica e dell'attrattività di competenze e cervelli.

Occorre, infine, rimarcare un fenomeno di grande interesse che vede, anche sul versante delle organizzazioni filantropiche, il saldarsi di collaborazioni a favore del sostegno della ricerca scientifica. Collaborazioni che possono manifestarsi sia sul versante finanziario,

^{††} Balderi e Piccaluga su elaborazioni dati Netval 2009

attraverso la costituzione di strumenti erogativi compartecipati e con opportuna massa critica, che sul versante delle alleanze a carattere metodologico animate dal desiderio di condividere strategie, migliorare processi gestionali, tramite sistemi condivisi di *governance*.

NOTA 1 – Le risorse “intangibili” (*intagibles*)

Il valore di un’azienda è costituito da asset fisici, da varie forme di capitale finanziario e, infine, da asset “intangibili”, ossia dal capitale intellettuale.

L’intangibilità non si riferisce all’immaterialità del capitale intellettuale, bensì al fatto che esso non è facilmente traducibile in termini finanziari.

Tra gli elementi riconducibili al capitale intellettuale vi è:

- il Capitale relazionale (riconducibile alle relazioni esistenti con soggetti esterni, quali fornitori, clienti, centri di ricerca, ecc. e alla reputazione);
- il Capitale umano (la parte di capitale intellettuale che dipende dalle conoscenze e dalle abilità possedute dal personale);
- il Capitale organizzativo (il saper fare, eventualmente protetto da brevetti, e il saper fare assieme).