

Assobiotec, l'Associazione nazionale per lo sviluppo delle biotecnologie (www.assobiotec.it), è stata costituita nel 1986 nell'ambito di Federchimica. Rappresenta oltre cento imprese e parchi tecnologici e scientifici operanti in Italia, attivi nei diversi campi applicativi delle biotecnologie: farmaceutica, diagnostica, chimica fine, zootecnia, agro-alimentare, ambiente.

Come si presenta il mercato delle biotecnologie in Italia?

L'Italia, negli ultimi anni, ha registrato una crescita notevole nel settore delle biotecnologie. Lo dimostrano indicatori importanti come la crescita del numero delle imprese che operano nel settore, insieme al loro fatturato, al numero di addetti alla R&S e, soprattutto, agli investimenti complessivi in R&S. In modo particolare la conferma della crescita dell'Italia del *biotech* arriva dalla pipeline industriale che si è via via irrobustita restituendo al nostro paese quel ruolo che gli è consono, vista la sua tradizione nella ricerca.

Non dimentichiamo infatti che, nella seconda metà degli anni '80 in Italia sono stati realizzati investimenti cospicui nell'ambito dei piani nazionali per la ricerca, in un campo, come le biotecnologie, che era poco più che una promessa. Pur non dando frutti nel breve e medio periodo, questi investimenti si sono però rivelati lungimiranti.

Sempre in quel periodo si è assistito ad un catastrofico impoverimento del paese, laddove le eccellenze nella farmaceutica sono state vendute, smantellate e quindi dismesse perché considerate non strategiche. In particolare ciò ha portato a perdere le punte di diamante nella farmaceutica così come nella chimica, nel momento in cui la chimica di Eni da una parte e la chimica di Montedison dall'altra si sono fuse nell'Enimont.

Nel frattempo, e siamo agli inizi degli anni '90, nei principali Paesi del mondo nascevano in gran numero nuove imprese *biotech*. Ma, in Italia, bisogna aspettare fino all'inizio del 2000 per veder germogliare i semi che furono deposti nella seconda metà degli anni '80: mentre la new economy entrava in crisi per lo scoppio della bolla speculativa, il nostro paese vedeva crescere il desiderio di fare impresa, anche grazie alla qualità di tanti ricercatori. L'imprenditore italiano del *biotech* nacque, dunque, per una decisa e precisa volontà di fare impresa che faceva leva su un solido retroterra di ricerca.

Quali sono i punti di forza e di debolezza del settore biotech italiano?

Il principale punto di forza del *biotech* italiano è rappresentato dall'elevata qualità della ricerca nazionale. Ciò è testimoniato da indicatori specifici come il numero delle pubblicazioni, l'*impact factor* delle riviste scientifiche sulle quali le ricerche vengono pubblicate, e l'indice delle citazioni. A questa elevata qualità si associa un costo medio che è decisamente più basso in Italia rispetto a tanti paesi del mondo: questo crea, quindi, vantaggio competitivo. In particolare, il ricercatore italiano – formato in maniera più che valida, dotato di forte motivazione oltre che di particolare creatività – a parità di valore, “costa” almeno il 30% in meno di quello del Nord Europa ed il 50% in meno di quello statunitense. Il che implica la possibilità di fare in Italia, con un forte risparmio, le stesse cose che si possono fare nelle aree più avanzate del mondo. Gli imprenditori, da sempre attenti ai costi, guardano con grande attenzione a questo aspetto, che può rappresentare un fattore di successo sul quale poter investire.

Per quanto riguarda i punti di debolezza, in Italia è presente una grande cultura del fare impresa nei settori del made in Italy e del manifatturiero tradizionale. Invece, nei settori ad alta tecnologia il nostro paese non ha una grande vocazione imprenditoriale. In Italia inoltre vi è una scarsa cultura del trasferimento tecnologico, grazie alla quale la ricerca di qualità può trasformarsi in qualcosa di concreto e cioè in prodotti, servizi, occupazione qualificata ... in ultima analisi in valore aggiunto e conseguente benessere per i cittadini.

Ciò considerato, è necessario impegnarsi maggiormente per comunicare alla società quello che è il beneficio derivante della ricerca e dall'innovazione: bisogna imparare, cioè, a trasferire la ricerca. Trasferire la ricerca, nel suo significato più alto, significa far nascere dalla ricerca un'impresa *knowledge based*. In questo la tradizione e la cultura di imprenditorialità italiana non aiutano. Se si guarda al mondo delle start-up e degli spin-off di ricerca, si nota che essi nascono prevalentemente nel mondo anglosassone dove vi è una tradizione consolidata nel trasferire conoscenza e tecnologia. In Italia invece solo di recente si è registrata la nascita di spin-off universitari. Ciò anche perché permangono una cultura ed una tradizione della ricerca come “piacere” e libertà intellettuale, che, in quanto tale, è “svincolata” da una sua valorizzazione in termini economici.

Per superare questo vincolo di natura intellettuale, che nel nostro paese è molto radicato, in particolare nel Mezzogiorno, è necessario investire sui *technology transfer offices* che costituiscono l'interfaccia tra la ricerca “interna” e i finanziamenti esterni. Portare avanti grandi ricerche richiede finanziamenti cospicui che sempre di meno arrivano dallo Stato. Oltre i fondi pubblici bisogna quindi cercare fondi che siano coerenti con la ricerca in

house. In particolare è necessario formare delle figure professionali che siano in grado di interfacciarsi con i due mondi, di parlare un linguaggio comprensibile agli uni ed agli altri, di conoscere quelle technicalities che rendono il trasferimento possibile, come la tutela della proprietà intellettuale.

Nel nostro Paese vi sono inoltre alcune debolezze strutturali, in primo luogo di natura finanziaria: l'Italia è stato fino a poco tempo fa un mercato caratterizzato dalla scarsa capacità degli operatori finanziari di leggere – e di conseguenza finanziare – business plan tipici del fare *biotech*, basati sull'intangibile, il che ha frenato il sistema bancario sugli investimenti nel settore. Proprio per tentare di sensibilizzare gli attori del sistema, la nostra associazione ha costruito un evento unico nel suo genere, "BioInItaly", che mette a contatto le imprese *biotech* italiane che hanno un progetto innovativo con gli investitori internazionali.

Qual è il ruolo del non profit?

Il nostro paese eredita una realtà dove è meno permeabile la membrana che divide il mondo della ricerca del mondo profit rispetto al non profit. I grandi passi in avanti derivano dalla ricerca fondamentale che non può che essere non profit, ma questa deve essere valorizzata da chi è in grado di andare oltre, trasformando la ricerca in innovazione prodotti, servizi, valore aggiunto, occupazione e benessere. Se non si innesca questo circolo virtuoso non solo i due mondi restano divisi ma il primo mondo vede ridursi la possibilità stessa di sopravvivere perché prevale nella società l'esigenza di far fronte ai bisogni immediati e concreti per cui serve molto di più spendere per un progetto infrastrutturale piuttosto che per l'Istituto della Montalcini o per il Programma Nazionale di Ricerca.

Lei, in concreto, cosa farebbe per il Mezzogiorno?

Abbiamo specifiche politiche nazionali a favore del Mezzogiorno. Ma, per incentivare l'allocazione di progetti di ricerca o progetti industriali in un'area a forte intensità di ricerca e costruita sulla conoscenza occorre innanzitutto prevedere dei meccanismi incentivanti e specifici. Questi meccanismi devono essere di due tipi e si devono applicare contestualmente. Come prima cosa, allocare i finanziamenti su aree che sono coerenti con le possibili interfacce industriali. Perché ci sia un passaggio virtuoso tra le risorse allocate e la generazione di conoscenza c'è bisogno che le risorse siano attribuite secondo criteri totalmente trasparenti e basati sulla qualità delle proposte. Non sempre questo è avvenuto nel nostro Paese. Ci sono degli esempi virtuosi come la Fondazione Telethon che, per combattere le malattie genetiche ha raccolto, negli ultimi anni, oltre 30 milioni di euro che sono stati investiti – anche nel Mezzogiorno – in maniera trasparente senza nessuna autoreferenzialità, facendo fare dei consistenti passi in avanti alla ricerca genetica italiana.

In secondo luogo, sono importanti quei meccanismi automatici di incentivazione che favoriscono la stabilità di lungo termine, come, per esempio, gli incentivi concessi sotto forma di credito d'imposta per la ricerca in house. Questi meccanismi di incentivazione devono essere differenziati per il Sud, nel senso di favorire un forte credito d'imposta per la ricerca in house sul territorio meridionale e uno, fortissimo, per la ricerca commissionata a strutture di ricerca *non profit* che si trovano nel Mezzogiorno.

Più in generale, un mix tra un sostegno diretto al progetto ed un sostegno automatico all'attività nel lungo periodo, può certamente creare nel Paese un environment favorevole allo sviluppo delle biotecnologie, anche nel Mezzogiorno.

Per quanto riguarda il tessuto imprenditoriale, lei, che ha un osservatorio privilegiato sulle imprese del settore biotech, in Campania cosa vede?

Nei settori *knowledge based*, al di là delle grandi imprese che fungono da traino, le imprese *biotech* sono per lo più di piccole dimensioni. Il settore *biotech* è un settore che è intrinsecamente globalizzato, nel senso che non ha nessun riferimento territoriale: non è legato, cioè, ad una risorsa primaria. È pur vero, però, che risulta positivo poter agire in un ambiente/cluster dove si riescono a mettere insieme le competenze che servono. Ecco che allora essere posizionati a Milano o a Palermo non è un handicap rispetto a Singapore, Canada.

L'incentivazione alla capacità di attrarre una ricerca competitiva a livello internazionale sul territorio è una misura essenziale per il decollo delle imprese. La Campania avrebbe anche la possibilità di fare leva su una "classe dirigente *knowledge based*", che attualmente è disseminata nel mondo, ma che si potrebbe importare in quest'area se solo ci fossero le possibilità di poter fare a Napoli quello che si può fare all'estero: un po' come hanno fatto i cinesi che hanno mandato per 15 anni giovani a laurearsi e lavorare in Europa e negli Usa, per farli poi tornare in Cina.

In Italia c'è un benchmark di riferimento?

Possibili benchmark sono rappresentati dall'area del Canavese e da quella di Siena. Queste due esperienze sono accumulate da alcuni fattori che la regione Campania può prendere come modello: primo tra tutti, il forte impegno delle autorità regionali che hanno attivato forti risorse per perseguire l'obiettivo di sviluppo delle biotecnologie nei rispettivi territori. Tra l'altro la Toscana ha compreso l'importanza di incentivare le

sperimentazioni cliniche di fase precoce sul proprio territorio, ed ha costruito un sistema per raggiungere questo obiettivo.

Nel basso Lazio vi sono molte imprese *biotech*: perché non legarsi a queste?

Il basso Lazio non ha molte imprese *biotech* ma ha molti stabilimenti produttivi che sono stati incentivati dalla Cassa del Mezzogiorno. Credo che il problema non sia quello di andare a configurare partnership contigue sotto il profilo territoriale, quanto piuttosto quello di moltiplicare l'appeal profondo. Bisogna provare ad essere una realtà attrattiva ed attraente, incentivando anche la collaborazione.

Allora su che cosa puntare?

La crescita dell'impresa *biotech*, della farmaceutica, della scienza della vita é costruita essenzialmente su due elementi. Il primo elemento é la necessità di avere progetti di valore su cui investire. L'altro elemento é che, visto il cambiamento del paradigma della ricerca – non più ricerca in house ma ricerca che mette in rete i pezzi di eccellenza che di volta in volta sono necessari al progetto – occorre rappresentarsi come potenziali partner di pezzi di progetti di terzi fatti in eccellenza.

La Campania ha la possibilità di intervenire su questi due momenti essenziali. A monte, valorizzando e trasferendo la propria ricerca originale, e, a valle, presentandosi come partner per supportare ricerche di terzi in maniera eccellente. Non serve saper fare tutto da soli. Nel *biotech*, per competere, va invece coltivata la cultura della collaborazione.

Chi possono essere i pivot?

La Campania ha avuto il miglior manager della ricerca non profit pubblica, Gino Nicolais, persona di grande vision. Napoli e la Campania hanno bisogno di persone che abbiano questa vision e che siano supportate ed abbiano la possibilità di operare, in maniera stabile, nel tempo. Il Mezzogiorno é davvero un'opportunità dell'intero Paese. C'è bisogno del governo nazionale e dell'Unione Europea. Innanzitutto bisogna partire da un sistema istituzionale che abbia una visione forte, e che sia in grado di incidere in maniera forte. Per quanto concerne le piccole realtà di ricerca, queste hanno bisogno non solo di integrarsi fra di loro ma anche con l'esterno. Bisogna investire sul trasferimento tecnologico, bisogna mandare i giovani nei centri più rinomati del mondo e poi riportarli a Napoli. Dal punto di vista finanziario, é chiaro che ci sono esternalità negative per un operatore finanziario che investe nell'innovazione perché costui investe in un'impresa nuova (I rischio), nell'innovazione, quindi, in un'area ad alta intensità intrinseca di rischio (II rischio), e a Napoli, realtà territoriale sociale ad alto rischio (III rischio). Allora affinché gli europei vengano ad investire a Napoli é necessario abbassare la soglia di rischio. Come? Creando a livello regionale un fondo pubblico-privato per l'innovazione che intervenga per incrociare gli investimenti dei privati con le garanzie che, in primo luogo, devono essere fornite dal pubblico.