

Territorio s.p.a.

Via Di Giura Centro Direzionale
85100 Potenza

Tel 0971-441404
Fax 0971-51852

www.territoriospa.it

SpazioAperto

| contributi | opinioni | note statistiche |

Numero 6— Spazio Aperto

ottobre 2011

INNOVAZIONE E TRASFERIMENTO INDUSTRIALE.

Il caso di studio: innovazioni trasferibili alle PMI delle filiere cerealicola, lattiero-casearia e dell'uva da tavola in Puglia

di Leonardo Cuoco

I. Premessa: i punti di partenza

I temi che vengono rappresentati nel presente numero di Spazio Aperto, sono stati analizzati nel corso del progetto di ricerca "POR Regione Puglia 2007-2013 – Asse I – "Ricerca sulle innovazioni trasferibili alle PMI delle filiere: cerealicola, lattiero casearia e uva da tavola del sistema agroalimentare pugliese. Modelli di trasferibilità basati sulla differenziazione della qualità dei prodotti primari, intermedi e finali". Il progetto è stato realizzato dalla Territorio Spa in collaborazione con gli organismi di ricerca del Ministero delle Politiche Agricole: CRA-CER di Foggia, CRA-SCA di Bari, CRA-UTV di Turi e CRA- ZOE di Foggia-Bella (Pz).

Punti di partenza del progetto sono stati i seguenti:

- nel mondo agricolo ed agroalimentare della Puglia e delle Regioni Meridionali gran parte dei prodotti alimentari, sia quelli primari e/o intermedi che quelli per il consumo finale, vengono offerti frequentemente in modo indifferenziato sui mercati, senza che siano messe in evidenza ed apprezzate le loro differenze di

qualità, per quanto generalmente percepite;

- effetto principale di questo deficit di riconoscimento dei differenziali di qualità è l'operatività di cicli viziosi entro i quali le imprese pugliesi e meridionali operanti nel sistema agro - alimentare sono costrette a garantire la propria presenza sui mercati, agendo sulla leva dei prezzi, piuttosto che sulla leva della qualità, in ragione della prevalenza sui mercati di standard " di tipo quantitativo" proposti dalle imprese dominanti;

- nel presente, si vanno delineando nuove condizioni che rendono possibile il rovesciamento di questo scenario: esse sono costituite essenzialmente dal mutamento in atto dei modelli di consumo dei beni alimentari verso nuovi profili di consumo, nei quali la "quantità", alla soglia di sazietà raggiunta, viene progressivamente sostituita dalla qualità e specificità dei beni alimentari;

- in Puglia, come nelle altre Regioni Meridionali, sussistono giacimenti di specificità e/o differenziali di qualità dei prodotti, che ,tuttavia, non sono stati sufficiente-

Sommario

Contributi INNOVAZIONE E TRASFERIMENTO INDUSTRIALE.

Il caso di studio: innovazioni trasferibili alle PMI delle filiere cerealicola, lattiero-casearia e dell'uva da tavola in Puglia pg. 1

che, tuttavia, non sono stati sufficientemente identificati e che, di conseguenza, costituiscono delle vere e proprie riserve “nascoste” di risorse in grado di ampliare in maniera significativa i margini di sviluppo dell’agroalimentare pugliese e meridionale;

- per le imprese pugliesi e meridionali si aprono, di conseguenza, nuove opportunità di sviluppo risultanti proprio :

- dal mutamento in atto dei modelli di consumo di beni alimentari verso prodotti “differenziati” per qualità;
- e dalla possibilità che le imprese pugliesi e meridionali hanno concretamente di attingere alle riserve di “specificità produttive”, per innestare cicli virtuosi di sviluppo in grado di intercettare i mutamenti in atto nel mercato nazionale ed internazionale dei modelli di consumo di beni alimentari.

Gli obiettivi delle ricerche industriali realizzate sono stati quelli di contribuire:

- ad individuare i differenziali di qualità di alcuni prodotti cardine delle filiere agro-alimentari pugliesi: cerealicoltura, uva da tavola e lattiero- casearia;
- a misurare i differenziali di qualità, dal punto di vista dei parametri salutistici ed edonistici, di varietà antiche e moderne di grano duro e di uva da tavola nonché del latte, proveniente da diversi sistemi di allevamento;
- ad individuare nuovi prodotti, risultanti dalle classi di qualità determina-

te in funzione dei valori dei parametri utilizzati per la loro caratterizzazione e/o di particolari protocolli di coltivazione;

- a trasferire le conoscenze e le innovazioni accumulate alle PMI operanti nelle filiere agroalimentari di studio, per favorire processi di industrializzazione delle innovazioni risultanti dalle ricerche.

II. Le tematiche emerse

Lungo il percorso intrapreso nelle attività di ricerca, sono emerse numerose problematiche riguardanti:

- a. la specificità del contesto di riferimento del caso di studio;
- b. definizioni delle attività innovative e metodologia adottata;
- c. la classificazione delle innovazioni nel caso di studio;
- d. l’identificazione delle innovazioni basate sulla differenziazione della qualità dei prodotti primari, intermedi e finali delle filiere scelte nel caso di studio;
- e. le dinamiche della domanda dei prodotti innovativi;
- f. le tematiche dell’apprezzamento, strumento di acquisizione e redistribuzione tra gli operatori delle filiere dei redditi aggiuntivi;
- g. i modelli di trasferimento.

Relativamente a queste problematiche è sembrato utile sintetizzare i termini specifici risultanti dalle ricerche effettuate e offrirne le soluzioni adottate.

Relativamente a queste problematiche è sembrato utile sintetizzare i termini specifici risultanti dalle ricerche effettuate e offrirne le soluzioni adottate.

III. La specificità del contesto di riferimento del caso di studio

La rilevanza che le innovazioni industriale che assumono nelle filiere agro-alimentari della Puglia risulta dalla registrazione di due specifici fenomeni di natura speculare:

a. la progressiva riduzione di competitività del sistema agro-alimentare regionale, determinata dalla sensibile riduzione delle quote pugliesi nelle esportazioni sia dei prodotti agricoli che dei prodotti della trasformazione industriale e, al contrario, dal sensibile aumento delle quote di importazione dei due comparti dell'agroalimentare, come risulta dal prospetto I;

b. la modesta posizione che la Puglia occupa nella graduatoria delle regioni innovative italiane. Secondo il recente Rapporto Annuale sull'innovazione (2008) risulta, infatti, che la Puglia:

- spende solo lo 0,66% del PIL in R&S

(13° posto tra le regioni italiane);

- assorbe solo il 3,4% degli addetti nazionali alla R&S (Lombardia: 18,4%, Lazio 17,5%, Piemonte 10,7%; Emilia Romagna 10,0%; etc.);

- è al quint'ultimo posto tra le regioni italiane nelle richieste di brevetti;

- è al quart'ultimo posto tra le regioni italiane nella graduatoria nazionale delle spese in R&S delle imprese in percentuale sul PIL;

- assorbe solo l'1,5 % degli addetti alla R&S nelle imprese delle regioni italiane (Lombardia: 27,9%; Piemonte: 18,7%; Emilia Romagna 13,1%; etc.).

I dati relativi alla Puglia prendono in riferimento l'intera economia regionale. Si ha motivo di credere che a livello del sistema agro-alimentare pugliese i valori degli indicatori sulla spesa per innovazioni siano ancora più modesti rispetto a quelli medi regionali.

La debolezza del contesto produttivo pugliese è stata già messa in evidenza nel

...a livello del sistema agro-alimentare pugliese i valori degli indicatori sulla spesa per innovazioni siano ancora più modesti rispetto a quelli medi regionali .

Prospetto1 – Indicatori di competitività della Filiera Agro-alimentare in Puglia - Anni 1999-2008: Quote regionali, in percentuale, sul totale nazionale

Anni	Esportazioni		Importazioni	
	Prodotti dell'agricoltura, della caccia, della silvicoltura e della pesca	Prodotti alimentari, bevande e tabacco	Prodotti dell'agricoltura, della caccia, della silvicoltura e della pesca	Prodotti alimentari, bevande e tabacco
1999	13,73	2,85	3,54	2,72
2000	14,83	2,85	3,75	2,46
2001	16,47	2,40	4,61	2,66
2002	12,05	2,14	4,48	3,51
2003	13,05	2,15	4,77	3,71
2004	11,26	2,11	4,54	4,49
2005	12,92	2,27	4,43	3,44
2006	11,15	2,04	4,66	2,78
2007	11,88	1,86	5,68	2,49
2008	12,97	1,87	5,62	2,45

Fonte: Dati ISTAT, "Commercio estero e attività internazionali delle imprese". Annuario Istat-ICE 2008.

recente Documento della Regione Puglia “Strategia regionale per la ricerca e l’innovazione 2009-2013”, nel quale la Puglia è riconosciuta come una delle regioni italiane con i più bassi indici di capacità innovativa e con un sistema dell’innovazione frammentato e debole.

Situazioni di debolezza, sono state in particolare registrate:

- nel basso livello di interrelazione tra i soggetti che compongono il sistema della ricerca (offerta) e il sistema produttivo (domanda);
- nell’altezza dei vincoli esistenti nel mercato finanziario, che ostacolano gli investimenti in ricerca ed innovazioni, che, come è noto, sono necessariamente di medio periodo e di conseguenza a redditività differita: tipologia di investimento particolarmente rifuggita soprattutto dalle PMI;
- nella scarsa efficacia dei modelli di trasferimento tecnologico di tipo verticale ,oggi prevalenti , incentrati sull’offerta di innovazioni (innovation push), piuttosto che su modelli partecipativi;
- nel deficit di integrazione tra le imprese operanti lungo le varie fasi delle filiere produttive: nelle filiere pugliesi, peraltro, prevalgono ancora le componenti agricole, a basso valore aggiunto, rispetto alle attività di trasformazione industriale, della distribuzione e dei servizi, a più alto valore aggiunto.

Pur in questo panorama di debolezze, coesistono, tuttavia, notevoli punti di forza, essenzialmente costituiti:

- da un sistema diffuso di piccole e medie imprese, di origine endogena, che ope-

rano prevalentemente nella fasi agricole e della prima trasformazione e che , per la qualità dei prodotti , presidiano i mercati locali ed in taluni casi anche quote di mercato non locale;

- dai vasti giacimenti di prodotti differenziati per qualità , sia sotto l’aspetto salustistico che sotto l’aspetto edonistico, che la presente ricerca ha contribuito da individuare per il loro riconoscimento e valorizzazione ;
- dai vantaggi che le imprese pugliesi hanno nello garantire l’offerta dei prodotti che compongono la dieta mediterranea.

L’analisi dei punti di forza e di debolezza dell’agro-alimentare pugliese ha condotto a queste conclusioni:

- sono in atto mutamenti profondi nella struttura e nelle dinamiche della domanda nazionale e mondiale di beni alimentari a favore di quelli a più alto contenuto di qualità e/o di tipo salustistico e/o a più alto contenuto di servizi e/o ricerca, e/o collegati a particolari profili di domanda, quali ad es. la dieta mediterranea;
- i mutamenti in atto aprono margini di sviluppo alle imprese agro-alimentari pugliesi ,che già godono di vantaggi di partenza significativi;
- la ricerca ed il trasferimento tecnologico costituiscono strumenti strategici in grado di consentire alle imprese, comprese quelle cosiddette tradizionali , di intercettare positivamente questi mutamenti epocali dei modelli di consumo alimentare;
- condizione di successo di questa prospettiva è l’accettazione da parte delle imprese delle “nuove regole” individuate ed incentivate dalle poli-

...sono in atto mutamenti profondi nella struttura e nelle dinamiche della domanda nazionale e mondiale di beni alimentari a favore di quelli a più alto contenuto di qualità ...

tiche economiche regionali, nazionali ed europee in materia di ricerche industriali e trasferimento tecnologico;

- la persistenza di strategie imprenditoriali non corrispondenti alle nuove regole eleva i rischi già riscontrati: a livello delle singole imprese, di far leva sulla riduzione dei prezzi per far fronte alla concorrenza delle imprese multi regionali, con gravi ripercussioni sui bilanci aziendali; a livello regionale, di registrare saldi crescenti negativi nell'import- export dei prodotti alimentari.

IV. Definizioni delle attività innovative e metodologie adottate

E' noto che le attività innovative richiamano fenomeni estremamente complessi che fanno capo alle nuove frontiere del sapere ed alle numerose forme che gli scenari del sapere assumono. Rispetto a questa complessità la soluzione adottata nell'analisi di caso di studio è stata quella di utilizzare il glossario e le classificazioni ormai consolidate ed in uso a livello degli istituti nazionali ed internazionali di indagine (ISTAT, EUROSTAT, OCSE).

Nel presente caso, di conseguenza, sono state adottate:

- come **attività innovative** tutte quelle che si rendono necessarie per sviluppare e introdurre prodotti, servizi o processi produttivi tecnologicamente nuovi (o significativamente migliorati) tra le quali la ricerca e lo sviluppo (R&S) svolta all'interno dell'impresa; l'acquisizione dall'esterno di servizi di R&S; le attività di formazione del personale che si rendono necessarie per l'introduzione di prodotti o servizi o processi tecnologicamente nuovi o significativamente migliorati. Le spese per formazione comprendono sia l'acquisto di servizi di formazione all'esterno dell'impresa, sia le spese per attività formative con risorse interne etc;
 - e come imprese innovatrici quelle che hanno introdotto con successo sul mercato o nel proprio processo produttivo innovazioni nel periodo di riferimento.
- Particolare importanza è stata prestata alle analisi degli aspetti localizzativi delle imprese ai fini di approfondire:
- i fenomeni della diffusione spaziale delle innovazioni, strumento di sviluppo della competitività delle imprese;
 - i fenomeni di interrelazione tra prodotti e territorio con riferimento ai prodotti "simbolo" che già godono di vantaggi naturali, proprio, in relazione alla loro identificazione con il territorio.
- Nelle analisi, inoltre:
- il concetto di filiera è stato inteso in modo restrittivo come addensamento di imprese operanti in territorio delimitati ;
 - le attività di filiera sono state scomposte non solo nelle fasi tradizionali delle attività agricole, della trasformazione e della distribuzione, ma anche dal punto di vista della tipologia delle relazioni che le imprese intrattengono tra di loro e verso l'esterno e delle innovazioni che vi corrispondono (come da prospetto seguente di sintesi);
 - è stato introdotto il concetto di aree-

*attività innovative
tutte quelle che si
rendono necessarie
per sviluppare e
introdurre prodotti,
servizi o processi
produttivi
tecnologicamente
nuovi...*

distretto agroalimentare inteso come territori dove si concentrano il massimo possibile delle attività di filiera e/o dove è elevato il grado di integrazione tra le imprese che operano nelle varie fasi della filiera stessa. Si tratta di territori che più degli altri sono suscettibili di accogliere:

- di accogliere le innovazioni necessarie per accompagnare i processi di consolidamento della loro competitività;
- di potenziare il potere contrattuale e organizzativo sul mercato delle imprese.

Dalle valutazioni che sono state effettuate, è risultato che percorsi ispirati a queste metodologie sono praticabili:

- per la filiera cerealicola (grano duro). L'area che si estende dalla Murgia verso: la Capitanata, sia per la superficie a grano duro (il 25% di quella nazionale) sia per i valori identitari che esprime, sia soprattutto per la base di imprese diffuse possiede, infatti, tutte le condizioni per proporsi come un'area produttiva di valore strategico nazionale ed internazionale, per la capacità che essa esprime di garantire un contributo rilevante nell'offerta di uno dei prodotti base della dieta mediterranea, recentemente riconosciuta dall'Unesco come patrimonio culturale dell'umanità. Essa, pertanto, va difesa, sostenuta, sviluppata, perché di interesse nazionale;
- per la filiera lattiero-casearia. L'area, che si estende lungo l'intera fascia murgiana, ha rilevanza regionale e per il valore dei suoi prodotti tipici può assumere posizioni di rilievo sui mercati;
- e soprattutto per la filiera dell'uva da

tavola, rispetto alla quale la Puglia ha già acquisito una posizione dominante nelle produzioni nazionali e nelle esportazioni italiane la cui difesa è legata proprio all'implementazione di innovazioni, che nella presente ricerca sono soprattutto nuove varietà di uva da tavola.

Ricentrare l'attenzione sull'agroalimentare significa oggi ricentrare l'attenzione sul territorio, valorizzando le radici delle sue storie produttive. La ricentatura dell'attenzione corrisponde, peraltro, ai nuovi paradigmi che scandiscono gli scenari dello sviluppo nell'economia globale.

La recente crisi dei prodotti di massa - quelli senza territorio di riferimento e senza tradizione - e la nuova domanda di prodotti ad alto contenuto di identità - cultura, si vanno riflettendo anche sugli stili alimentari dei consumatori che, al di là dei prezzi, vanno sviluppando preferenze verso i prodotti che possiedono storia, tradizione, sapori con forti riferimenti territoriali.

È in corso, in altri termini, con l'avanzamento dei fenomeni di differenziazione - tipizzazione, un processo di trasformazione della natura stessa delle attività agro-alimentari non più considerabili come sistema di attività senza condizionamenti territoriali, al pari di molte attività manifatturiere, bensì come sistema nel quale talune produzioni assumono rilievo solo se i relativi processi produttivi sono localizzati in un determinato territorio anziché in un altro. Con l'allargamento dei fenomeni di tipizzazione-specificazione dei prodotti alimentari, le relative attività di produzione sono obbligate, di conseguenza, a localizzarsi nelle aree nelle quali le condizioni di tipicità sono soddisfatte.

Situazioni di debolezza sono sintetizzabili: nelle cifre modeste dei risultati raggiunti nel sistema della ricerca in Puglia, che già messe in luce nel Rapporto COTEC 2008



Si tratta di un'opportunità storica di molte aree meridionali ed in particolare delle aree oggetto di studio, in quanto i fenomeni di tipizzazione in atto:

- generano per le imprese agricole e agro-alimentari vantaggi competitivi naturali che sono modesti invece per i prodotti alimentari di massa;

riportano alla scale delle imprese locali i processi decisionali su chi, che cosa, come, dove produrre e a chi vendere, rafforzando, di conseguenza, i ruoli delle imprese endogene e, specularmente, riducendo i ruoli delle imprese esogene, che non godono dei vantaggi di cui sopra.

V. La classificazione delle innovazioni utilizzate nel caso di studio

Le innovazioni che sono state considerate rilevanti dal punto di vista delle imprese delle filiere agroalimentari sono articolabili orientativamente nel modo seguente:

I. INNOVAZIONI TECNOLOGICHE

A) Innovazioni orizzontali

A1) qualità

A2) ambiente

A3) logistica

A4) ICT (tecnologie informatiche e della comunicazione).

B) Le innovazioni settoriali di filiera

B1) Innovazioni di prodotto o di servizio

B2) Innovazioni di processo

B3) Innovazioni di prodotto/processo

II. INNOVAZIONI NON TECNOLOGICHE

C) Innovazioni Organizzative

C1) I Distretti

C2) La Filiera

C3) Patti agricoli/Patti territoriali

C4) P.I.A. (Progetti Integrati Agevolati)

C5) Contratti di programma

C6) Poli d'innovazione

C7) Reti di imprese

Le innovazioni proposte sono state ulteriormente classificate in:

- Innovazioni prontamente trasferibili e attinenti con i temi del progetto di ricerca;

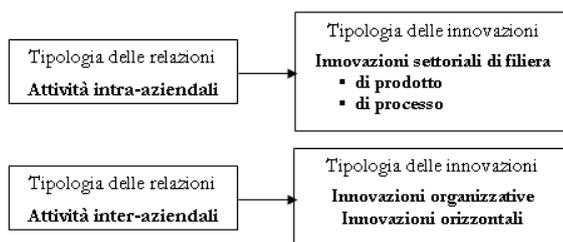
- Altre innovazioni trasferibili;

- Innovazioni non trasferibili e/o argomenti di ricerca.

In proposito è emerso, come orientamento centrale, che le innovazioni realmente strategiche per le imprese che operano nelle varie fasi delle filiere rispetto all'obiettivo di recuperare e/o raggiungere i livelli di competitività richiesti dai mercati non sono solo le innovazioni di processo/prodotto, ma anche e, talvolta soprattutto, le innovazioni di tipo organizzativo, quelle cioè finalizzate a moltiplicare l'inter-scambio tra gli operatori di filiera e/o a costruire reti di imprese finalizzate.

E' stato valutato, in proposito, che i mercati sono già fortemente presidiati dalle imprese preesistenti e, segnatamente, dalle imprese leader – regionali, nazionali, mondiali – nei vari segmenti di offerta, che nel tempo hanno consolidato le strutture organizzative per controllare e/o adottare di volta in volta le strategie necessarie per conservare e/o accrescere le posizioni di mercato raggiunte. Le decisioni che le imprese leader assumono sono, spesso, inevitabilmente conflittuali rispetto agli interessi di sviluppo delle imprese non leader, generalmente piccole imprese. Il conflitto si manifesta sotto forma di costruzio-

*...sono in atto
mutamenti profondi
nella struttura e
nelle dinamiche
della domanda
nazionale e
mondiale di beni
alimentari a favore
di quelli
a più alto contenuto
di qualità....*



ne, da parte delle imprese leader, di barriere di ingresso, frequentemente determinate non già da condizioni “di competitività economica” quanto piuttosto dalle volontà di ostacolare nuovi ingressi di potenziali competitori, mediante molteplici forme: politiche promozionali, leva di prezzi, controllo della distribuzione, controllo delle innovazioni (brevetti) etc.

L'introduzione e l'implementazione di innovazioni di tipo organizzativo, quali le reti di imprese, gli accordi di collaborazione, i modelli di organizzazione di tipo distrettuale, i contratti di filiera, etc. sono destinati a diventare per le PMI strumenti strategici finalizzati a favorire l'acquisizione dei necessari poteri contrattuali idonei a superare ostacoli e/o situazioni conflittuali, posti in essere dalle imprese già consolidate.

Il successo sui mercati delle imprese che adottano innovazioni di tipo organizzative è naturalmente favorito:

- nei casi in cui i prodotti da immettere sui mercati possono contare su vantaggi naturali di tipo oggettivo, rappresentati dalla unicità/tipicità dei prodotti, o dalla capacità identificativa che essi incorporano con i territori, le storie, le tradizioni etc;
- nei casi in cui le strategie di sviluppo delle reti di imprese siano poggiate ed attivate da imprese motrici che già

operano nelle attività di filiere e che siano in grado di costruire un progetto imprenditoriale di rete-sistema, tale da essere “credibile” e da garantire a tutte le imprese della rete la realizzazione di vantaggi “incrementali”, superiori ai vantaggi che le imprese riescono ad acquisire, in assenza di reti;

- nei casi in cui all'adozione di questi percorsi siano “condizionate” le agevolazioni previste nella normativa;
- nei casi, infine, in cui sul progetto imprenditoriale converga un forte consenso delle varie organizzazioni sindacali e di categoria.

VI. L'identificazione delle innovazioni basate differenziazione della qualità dei prodotti primari, intermedi e finali delle filiere scelte nel caso di studio

Alla base delle indagini effettuate nel presente progetto sono state, comunque, le attività di ricerche finalizzate ad individuare i differenziali di qualità dei prodotti primari, intermedi e finali delle filiere agroalimentari cerealicola, lattiero-casearia e uva da tavola.

A questi fini si è proceduto:

- ad individuare i prodotti primari, intermedi e finali di cui misurare il differenziale di qualità, a partire da quelli raccolti nelle banche dati degli organismi di ricerca coinvolti;
- a predisporre una griglia di classificazione

...attività innovative tutte quelle che si rendono necessarie per sviluppare e introdurre prodotti, servizi o processi produttivi tecnologicamente nuovi.....

delle famiglie di prodotti primari, intermedi e finali in funzione:

- dei parametri salutistici;
- dei parametri edonistici;
- dei parametri ambientali;

- a definire le classi di qualità attraverso indicatori semplificati. Le classi di qualità sono state costruite sulla base della misurazione dei parametri di qualità;

- a scegliere le innovazioni di prodotto nell'ambito delle classi di qualità studiate.

I risultati delle varie attività, di ricerca industriale, realizzate prevalentemente nei laboratori degli organismi di ricerca coinvolti nel progetto, hanno contribuito ad individuare quali “Alternative Produttive” (o “Dimostratori” o “Innovazioni di Prodotto”) le seguenti:

Filiera uva da tavola

- Innovazione n. 1: Nuova varietà di uva da tavola “Carati B”;
- Innovazione n. 2: Nuova varietà di uva da tavola “Summer Royal N”;
- Innovazione n. 3: Nuova varietà di uva da tavola “Supernova RS”;

Filiera lattiero-casearia

- Innovazione n. 4: Latte crudo di classe “A”;
- Innovazione n. 5: Latte crudo di classe “B”;
- Innovazione n. 6: Latte fresco di classe “A”;
- Innovazione n. 7: Latte fresco di classe “B”;
- Innovazione n. 8: Fior di latte da latte di classe “A”;
- Innovazione n. 9: Fior di latte da latte di classe “B”;

Filiera cerealicola

- Innovazione n. 10: Varietà di grano duro biofortificata al Selenio;
- Innovazione n. 11: Pasta biofortificata ottenuta da varietà antiche di grano duro (Senatore Cappelli, Timilia);
- Innovazione n. 12: Pasta biofortificata ottenuta da varietà nuove di grano duro (Adamello e PR22D89).

Indicazioni importanti sono scaturite, anche, dalle ricerche sulle interazioni tra la qualità dei prodotti innovativi delle tre filiere considerate e l'ambiente, inteso sia come insieme di variabili in grado di condizionare le proprietà edonistiche e nutraceutiche dei prodotti, sia come insieme di risorse naturali da conservare per garantire la continuazione delle attività agricole e dei servizi eco-sistemici.

Sono emersi, in particolare, orientamenti:

- per la filiera cerealicola, verso: a) l'incentivazione di sistemi colturali in grado di garantire contestualmente la qualità del frumento duro e le vocazionalità degli ambienti; b) la disincentivazione della espansione dei seminativi nelle aree a pascolo e/o nei seminativi marginali.
- Per la filiera lattiero-casearia, verso il potenziamento delle formazioni vegetazionali nelle aree attualmente a pascolo, la riconversione dei terreni seminativi marginali in pascoli, la creazione di corridoi verdi di connessione tra le aree pascolabili attualmente frammentate e di difficile fruizione, l'inserimento di leguminose foraggere e da granella negli avvicendamenti colturali al fine di ridurre la dipendenza della zootecnia dalla soia, nella quasi totalità transgenica, proveniente dall'estero.
- Per la filiera dell'uva da tavola, verso l'approfondimento delle ricerche in ma-

Indicazioni importanti sono scaturite, anche, dalle ricerche sulle interazioni tra la qualità dei prodotti innovativi delle tre filiere considerate e l'ambiente...

teria di delimitazione delle frontiere tra vocazionalità del territorio regionale e produzione di uva da tavola di qualità.

VII. Le dinamiche della domanda dei prodotti innovativi

Le indagini effettuate hanno contribuito ad intercettare scenari di domanda di prodotti innovativi di segno positivo.

Hanno concorso a prefigurare scenari positivi il cambiamento dei modelli di consumo dei beni alimentari.

Questi fenomeni sono stati registrati negli ultimi decenni, allorché sono stati osservati:

- tendenze all'assestamento del consumo dei prodotti alimentari - quelli in particolare corrispondenti ai bisogni primari delle popolazioni o prodotti di massa sui livelli pro capite allora raggiunti;
- la nascita e la rapida espansione di nuove categorie di prodotti agricoli ed agro-alimentari, il cui consumo, piuttosto che determinato da bisogni primari di nutrizione, corrispondeva a nuovi stili di consumo alimentare, alle scelte dei consumatori di distinguersi e di identificarsi in prodotti non di massa, alle nuove condizioni di vita, alla ricerca di prodotti "unici", o fortemente differenziati per qualità, per origine, ai tempi delle operazioni di acquisto e/o di consumo etc;
- la crisi del modello tradizionale del consumo. Nel passato il consumo era variabile indotta prevalentemente dall'offerta; nel presente, al contrario, il consumo come variabile determinante dell'offerta. Ne consegue lo sviluppo di nuove forme di interrelazione tra offerta e do-

manda, fondata sulla reciproca identificazione tra produttore e consumatore;

- e, finalmente, il rafforzamento sui mercati locali o nazionali o internazionali di quelle imprese che - emarginate dal mercato delle produzioni di massa - erano già in grado, per tradizioni produttive o familiari o per la loro localizzazione nei luoghi di origine - erano nelle condizioni di produrre prodotti fortemente caratterizzati corrispondenti a quelli richiesti dai nuovi segmenti di consumo.

Tutta la letteratura e la documentazione in materia hanno registrato questi fenomeni, mettendo in evidenza in particolare:

- che i consumatori dei ceti evoluti di tutti i sistemi economici, sia delle società sviluppate che delle società in via di sviluppo, manifestano ora una domanda di beni alimentari sempre più differenziata e mutevole nel tempo;
- che è in corso una riduzione del peso delle tradizionali variabili, di tipo strettamente economico, che determinano la domanda di consumo alimentare, quali i livelli dei redditi pro-capite e/o i livelli dei prezzi, a favore delle variabili di tipo soggettivo o socio-culturale, quali il gusto, gli stili di vita (tempo libero, diete, edonismo), i bisogni di distinzione/identificazione etc.

In sintesi, mentre si è stabilizzata o è in riduzione la domanda dei prodotti alimentari cosiddetti di base o maturi, è, invece, in aumento, con ritmi significativi per alcune categorie, la domanda di prodotti agricoli e agro-alimentari ai quali il consumatore attribuisce valori e funzioni aggiuntivi a quelli strettamente finalizzati al mero soddisfacimento del bisogno di alimentazione,

Scenari di domanda di prodotti innovativi di segno positivo hanno costituito il presupposto per il trasferimento delle Innovazioni...

quali i prodotti funzionali, i prodotti salutistici, quelli a forte contenuto di servizi e/o di ricerca industriali, i prodotti tipici etc

E' emerso da questa considerazione:

- che mentre per i prodotti di base (o di massa), la cui domanda è determinata da variabili strettamente economiche, sono disponibili metodi e strumenti di valutazione della domanda;
- per i nuovi prodotti, la cui domanda è influenzata da variabili socio-culturali, quali i prodotti funzionali, o edonistici, o salutistici etc., i metodi e gli strumenti disponibili per la valutazione della domanda sono, allo stato attuale, molto più limitati e si basano prevalentemente sulle preferenze dei consumatori, misurabili, in termini di propensione dei consumatori a pagare i nuovi prodotti offerti.

Nel caso di studio si è scelto di adottare, con alcune modificazioni, per le valutazioni della domanda, la classificazione della gamma di prodotti e/o dei beni alimentari contenuti nel documento ISMEA "Gli acquisti alimentari in Italia: tendenze recenti e nuovi profili di consumo 2007".

Le due macro-categorie sono le seguenti:

MACRO CATEGORIA A

In questa macro-categoria sono compresi:

- A1 i prodotti di base (o commodities), che, offerti secondo standard di sicurezza, determinati dalla normativa vigente, per volumi rilevanti (prodotti di massa), sono quelli maggiormente rappresentativi del paniere di consumo ed esprimono prezzi estremamente sensibili alla concorrenza.
- A2 i prodotti "salutistici", che comprendono sia i prodotti biologici che

quelli risultanti da processi produttivi nei quali assumono rilevanza riconoscibile i parametri salutistici. Non si tratta di prodotti "diversi" da quelli di base: se ne differenziano, tuttavia, o per i protocolli di coltivazione/produzione e/o per i diversi contenuti di alcuni dei parametri di tipo salutistico.

MACRO CATEGORIA B

In questa macro-categoria sono compresi:

- B1 i prodotti tipici, che sono fortemente identificati con i territori di produzione e che sono riconosciuti sulla base di normativa europea,
- B2 i prodotti edonistici, nei quali sono compresi sia i prodotti voluttuari che quelli collegati strettamente ai parametri edonistici, già identificati nella presente ricerca e riconosciuti significativi,
- B3 i prodotti a maggiore contenuto di servizi.

A fronte della insufficienza di informazioni quantitative riguardanti le dinamiche della domanda e dell'offerta di prodotti agroalimentari, rientranti nelle categorie dei:

- A2 dei prodotti salutistici;
- B2 dei prodotti edonistici;
- B3 dei prodotti a maggiore contenuto di servizi e/o di ricerca,

sono stati assunte, nella presente ricerca, come base di riferimento, le informazioni relative alle nuove categorie di prodotti, che solo negli ultimi anni sono state rese disponibili dall'ISTAT e dall'ISMEA.

Tenendo conto delle informazioni disponibili, si è proceduto a valutare la domanda dei prodotti innovativi mediante la predisposizione di una griglia

Tenendo conto delle informazioni disponibili, si è proceduto a valutare la domanda dei prodotti innovativi mediante la predisposizione di una griglia di valutazione...

di valutazione nella quale sono state riportate, per ciascun prodotto, informazioni e stime relative a:

- Macro Categoria e categoria di appartenenza;
- Dinamica della domanda;
- Elasticità della domanda;
- Grado di penetrazione sul mercato locale, nazionale ed estero;
- Tipologia dei prodotti (concorrenziali e non concorrenziali);
- Grado di sostituzione con prodotti succedanei; grado di sensibilità ai prezzi
- Previsioni della domanda.

Le valutazioni risultanti dalla suddetta griglia sono state sottoposte a verifica mediante la somministrazione di un questionario a consumatori privilegiati, contenente informazioni sulle loro preferenze alimentari.

Risultato rilevante del sondaggio è stato la registrazione dell'affermarsi del fenomeno del "consumatore informato" sempre più consapevole e attento alla qualità degli alimenti: più del 40% degli intervistati spende mensilmente per, prodotti innovativi, il 20% della spesa totale alimentare e più del 70% dei consumatori sarebbe disposto a pagare fino al 25% in più per un prodotto ottenuto con migliori caratteristiche salutistiche e nutrizionali.

VIII. Le tematiche dell'apprezzamento strumento di acquisizione e redistribuzione tra gli operatori delle filiere dei redditi aggiuntivi

Le tematiche riguardanti l'apprezzamento dei differenziali di qualità dei prodotti innovativi sono stati argomenti centrali ai

fini della valutazione delle ricadute economiche dei risultati del progetto e in definitiva il successo o meno dei progetti di investimento in ricerca.

Nel caso di studio, le ricadute economiche sono state individuate:

- nelle prospettive che si aprono per le imprese operanti lungo le filiere agroalimentari, in termini di incremento di valori aggiunti, risultanti dall'apprezzamento dei relativi prodotti (primari, intermedi, finali) sia nell'interscambio interno tra i vari operatori delle filiere, sia sui mercati. Si tratta di prospettive, particolarmente attese, destinate, tra l'altro, a contrastare la tendenza in atto nelle imprese dell'agroalimentare regionale: quella, cioè, di garantirsi le posizioni acquisite sui mercati, compresi quelli locali, scegliendo la via della riduzione dei prezzi, piuttosto che la via degli investimenti in innovazioni, così rischiando la chiusura di bilanci prefallimentari e l'emarginazione dai mercati;
- nelle possibilità di ampliare l'offerta complessiva di prodotti agroalimentari, attraverso l'introduzione sul mercato di prodotti innovativi con prezzi differenziati corrispondenti ai differenziali di qualità definiti in termini di componenti nutrizionali e/o edonistiche, e/o in termini di identità territoriale;
- negli inevitabili riadeguamenti dei sistemi produttivi in essere che il successo di queste prospettive è in grado di provocare verso modelli di specializzazione-distrettualizzazione, incentrati su produzioni ad alto contenuto di caratteristiche salutistiche, edonistiche e terri-

...per i prodotti di base (o di massa), la cui domanda è determinata da variabili strettamente economiche, sono disponibili metodi e strumenti di valutazione della domanda

toriali.

Attraverso le riflessioni che si avanzano su queste tematiche viene esaltato, in realtà, il presupposto della presente ricerca quello secondo il quale il trasferimento industriale e la diffusione delle conoscenze sui “nuovi prodotti” contribuisca in modo significativo a migliorare la competitività generale delle imprese e dei sistemi territoriali nei quali le imprese operano.

Si tratta, di conseguenza, di superare la condizione, oggi ancora prevalente nel comparto agro-alimentare delle regioni meridionali, di offerta generalmente indifferenziata di prodotti a prezzi ugualmente indifferenziati o comunque indipendenti dalle loro caratteristiche salutistiche e/o edonistiche.

Sono emersi, quali aspetti particolari delle tematiche dell'apprezzamento che sono stati approfonditi nella seguente ricerca, almeno i seguenti:

- l'individuazione dei criteri che debbono essere adottati per determinare i prezzi dei parametri che segnano il differenziale di qualità nei prodotti agro-alimentari;
- la valutazione del divario ritenuto vantaggioso per le imprese “innovative” tra i prezzi dei prodotti ottenibili con l'introduzioni di innovazioni e quelli già in essere nelle situazioni produttive senza innovazioni;
- la valutazione del divario ritenuto vantaggioso per i consumatori tra i prezzi di acquisto dei prodotti “innovativi” e quelli dei prodotti non innovativi.

E' da notare in proposito che sistemi di

pagamento basati sui parametri di qualità dei prodotti sono già in essere per il latte ed il grano e parzialmente per l'uva da tavola. Sulla base di tutte le informazioni disponibili è possibile, di conseguenza, formulare le seguenti conclusioni:

- che per i prodotti salutistici rientranti nella Macrocategoria A, la gamma dei prezzi che possono essere assegnati ai parametri salutistici e, quindi ai prezzi dei prodotti finali non possono divergere di molto – ancorché con eccezioni- di molto dai prezzi massimi della gamma dei prezzi dei prodotti di base. Nei casi di superamento dei prezzi massimi, la sostituzione dei prodotti salutistici con i prodotti di base a prezzi inferiore sarebbe inevitabile;
- che per la gran parte dei prodotti rientranti nella Macrocategoria B, i rispettivi prezzi corrispondono essenzialmente agli obiettivi ed alle strategie che le singole imprese scelgono di adottare.

E' da tenere presente che secondo le Indagini “Quality food” di Ismea - Cremona Fiera, nella scala dei valori del consumatore la provenienza rappresenta uno degli aspetti più rilevanti, dopo il prezzo, nelle decisioni di acquisto. Spesso, infatti, alla provenienza viene associata la percezione sia della qualità che della sicurezza alimentare.

Va detto a riguardo che la specificità è caratteristica che risulta:

- a. dal lato dell'offerta: innanzitutto dal territorio di provenienza non solo delle materie prime ma anche dei prodotti finali ed, inoltre, o dall'azienda di produzione o da tradizioni produttive con-

Si tratta, di conseguenza, di superare la condizione, oggi ancora prevalente nel comparto agro-alimentare delle regioni meridionali, di offerta generalmente indifferenziata di prodotti

solidate o da specifici disciplinari di produzione, tutte variabili che possono essere riassunte nel marchio;

b. dal lato della domanda: o dal riconoscimento che viene espresso dai consumatori, cioè dal “concetto” di quel prodotto che è maturato nella mente del consumatore, o dalla loro disponibilità a pagare o da eventi storico-culturali particolari.

In questi casi, i prezzi sono generalmente fissati al di là dei limiti superiori della banda di oscillazione dei prezzi dei prodotti di base. Talvolta la fissazione di prezzi elevati costituisce di per sé la discriminante spesso utilizzata per scandire stili di vita o marcare o status symbol o appartenenze a ceti sociali particolari.

E', tuttavia, ugualmente importante che la fissazione dei prezzi dei prodotti rientranti nella categoria dei prodotti tipici avvenga tenendo conto degli effetti depressivi dei prezzi dei prodotti di minore qualità e degli equilibri della domanda e dell'offerta di questi prodotti. Casi di distorsione sono già riscontrabili nell'ambito dei vini DOC rispetto ai vini comuni o agli stessi vini IGP, con effetti negativi non solo sui prezzi ma anche sui mercati e sui costi aziendali in termine di accumulazioni di giacenze invendute.

E' infine da tener presente, come risulta da evidenze empiriche che, lungo le fasi delle filiere produttive:

a. i costi di produzione, in ciascun delle fasi produttive delle filiere, sono indipendenti dalle tematiche dell'apprezzamento dei differenziali di qualità e si presentano generalmente o stabili o con ritmi di crescita frequentemente

correlabili ai tassi di inflazione;

b. che i prezzi delle materie prime, che entrano nelle filiere produttive dei prodotti di base, sono spesso molto volatili e sono determinati dalle dinamiche dell'offerta e della domanda, espresse a livello mondiale;

c. che tuttavia alcuni dei prezzi delle materie prime sono determinati anziché dai mercati mondiali dalle decisioni di politica agro-alimentare adottate a livello di governance nazionali o sovranazionali;

d. che i prezzi, infine, tendono a divaricarsi in maniera significativa per i prodotti finali delle filiere produttive, essenzialmente in funzione:

- per i prodotti di base, dei costi di produzione e dei margini che le imprese decidono di acquisire,
- per i prodotti non di base, solo in parte modesta, dei costi di produzione; in gran parte invece dalle caratteristiche dei prodotti delle categorie produttive, dalle strategie delle imprese delle filiere delle corrispondenti prodotti e, finalmente dalle scelte dei consumatori. Per questi prodotti, uno degli strumenti strategici che viene utilizzato è il “price premium”, che viene assegnato in relazione ai differenziali di qualità dei relativi prodotti.

IX. I modelli di trasferimento

Secondo definizioni correntemente accettate il trasferimento tecnologico (TT) può essere definito come l'insieme delle attività finalizzate alla valutazione, in

...il trasferimento tecnologico (TT) può essere definito come l'insieme delle attività finalizzate alla valutazione, in termini economici, dei risultati delle ricerche condotte dagli Enti pubblici

termini economici, dei risultati delle ricerche condotte dagli Enti pubblici e/o privati di ricerca, attraverso la loro protezione (brevetazione) ed il loro trasferimento alle imprese.

Il processo di trasferimento tecnologico, più nel dettaglio, include:

- l'identificazione di nuove tecnologie e della loro applicazione industriale;
- la protezione delle nuove tecnologie attraverso il deposito di brevetti, modelli, disegni, marchi e copyrights;
- la definizione e l'implementazione di una strategia efficace di marketing;
- il trasferimento della tecnologia tramite le cessioni dei diritti di sfruttamento dei trovati ad aziende esistenti o la creazione di nuove imprese basate sulla stessa.

Nato e sviluppatosi, come concetto, dalla necessità di promuovere e facilitare il trasferimento dei risultati e della conoscenza dal mondo della Ricerca universitaria a quello di industrie, aziende e istituzioni, il Trasferimento Tecnologico viene oggi considerato il principale mezzo, per un'impresa, per poter raggiungere e mantenere una posizione di competitività sia nell'ambito del mercato nazionale che in quello internazionale. Sono in particolare le Piccole e Medie Imprese (PMI) che, grazie all'acquisizione di nuove tecnologie e la collaborazione scientifica con Università ed Enti di Ricerca, possono accedere a mezzi per perseguire standard di competitività in linea con il mercato.

Perché i risultati delle ricerche (innovazioni) possano considerarsi di interesse industriale, essi debbono esse-

re realmente "significativi".

Dal punto di vista degli interessi delle imprese, sono "significative" le innovazioni che non generano solo "cambiamenti fisico-strutturale-organizzativi", ma anche e soprattutto "cambiamenti verificabili" tali da:

- generare incrementi netti di valore aggiunto, in termini di rapporto costo-prestazione e costi benefici;
- migliorare gli standard di qualità dei prodotti innovativi offerti: nel caso dei prodotti agro-alimentari, a partire dal pieno rispetto delle più severe normative di sicurezza alimentare previste a livello nazionale ed internazionale.

Nel caso di studio particolare rilevanza ha assunto la declinazione del concetto di trasferibilità intesa come suscettibilità delle innovazioni ad essere introdotte nelle strutture produttive.

In proposito si è ricorso ad una ulteriore classificazione delle innovazioni in:

- a.1. *Innovazioni di tipo trasversale, non riferibili*, cioè, a singoli settori e/o a specifiche attività, bensì incorporabili nei processi di tutte le attività primarie, secondarie e terziarie di produzione. Queste innovazioni, in quanto già collaudate e immediatamente utilizzabili a livello delle imprese senza ulteriori sperimentazioni, possono considerarsi ad alta "trasferibilità" (ITC, energie alternative etc...). La loro applicazione è in grado, infatti, di generare immediatamente incrementi netti di valore aggiunto;
- a.2. *Innovazioni di tipo puntuale*, che, in quanto riferibili a settori e/o im-

Nel caso di studio particolare rilevanza ha assunto la declinazione del concetto di trasferibilità intesa come suscettibilità delle innovazioni ad essere introdotte nelle strutture produttive....

prese specifiche, sono condizionate nella loro applicazione dai contesti aziendali di riferimento. Nel loro ambito, vanno distinte, tuttavia:

- a.2.a. quelle già collaudate. Esse, già in uso corrente, sono considerabili ad alta trasferibilità, in quanto immediatamente generatrici di incrementi di valore aggiunto;
- a.2.b. le innovazioni di tipo puntuale che non sono state ancora collaudate e che, di conseguenza, non sono immediatamente utilizzabili nei processi produttivi delle imprese. Questa tipologia di innovazioni, infatti, spesso comporta costi di sperimentazione e/o rischi di insuccesso e quindi crea condizioni di incertezza nelle ricadute economiche, tanto da rinviare decisioni di applicazione nei contesti aziendali. Esse, di conseguenza sono considerabili a basso grado di trasferibilità.

Rispetto alla tipologia dei fabbisogni di investimenti aggiuntivi che l'implementazione dell'innovazione comporta, si è ritenuto opportuno considerare la distinzione tra:

a.3. innovazioni:

- ad alto fabbisogno di competenze tecniche e professionali per essere applicabili e gestibili;
- a basso fabbisogno di competenze tecniche per essere applicabili e gestibili.

a.4. innovazioni:

- ad alto fabbisogno di investimenti necessari per la loro implementazione e gestione nei processi produttivi;
- a basso fabbisogno di investimenti.

Ai fini del successo delle iniziative di trasferimento industriale è stata considerata

infine la distinzione delle :

a.5. innovazioni

- ad alto fabbisogno di collaborazione con Enti di ricerca, pubblici e/o privati;
- a basso fabbisogno di collaborazione con strutture di ricerca.

È indubbio che il trasferimento delle innovazioni dal mondo della ricerca a quello delle PMI si è fatto sempre più pressante, soprattutto in questi ultimi anni, durante i quali si è andata affermando la globalizzazione dei mercati.

Pertanto, per le piccole e medie imprese (PMI), che in Italia costituiscono circa il 90% delle strutture produttive e che generalmente non dispongono al loro interno di valide strutture di ricerca, l'acquisizione di nuove tecnologie è di vitale importanza al fine di poter conseguire o solo mantenere una posizione di competitività sul mercato nazionale ed internazionale.

Va considerato, inoltre, che generalmente, sia nelle PMI che nelle grandi imprese, molti fattori di produzione si presentano come beni capitali con caratteristica di durata spesso di lungo periodo; pochi sono, invece, i fattori di breve durata. Spesso, i primi assumono nei bilanci patrimoniali valori rilevanti (terreni, impianti, fabbricati, i mezzi di produzione), i secondi, invece, valori non rilevanti. Di conseguenza, il grado di libertà dell'imprenditore è fortemente determinato dalla circostanza che i beni capitali di maggiore rilevanza, una volta impiegati non possono essere sostituiti se non annullando il loro valore o riducendolo ad un minimo valore di recupero. Ne risulta che l'investimento in innovazioni va valutato non solo in termini di vantaggi competitivi ottenibili, ma anche

È indubbio che il trasferimento delle innovazioni dal mondo della ricerca a quello delle PMI si è fatto sempre più pressante, soprattutto in questi ultimi anni...

in termini di svantaggi e segnatamente di costi di sostituzione dei capitali preesistenti (approfondire il costo di sostituzione degli investimenti in innovazioni-costi opportunità).

Dall'analisi delle esperienze risultano almeno quattro modelli di trasferimento industriale:

- *i modelli di trasferimento "verticali"*, caratterizzati dalla concentrazione delle attività di ricerca industriale in Strutture – prevalentemente pubbliche- dedicate, che producono risultati di ricerca ad Utenti Industriali potenziali, indipendentemente da accordi ex ante;
- *i modelli di trasferimento "orizzontali"*, caratterizzati dalla concentrazione delle relazioni tra imprese di vendita dei risultati delle ricerche (imprese di servizio) ed imprese di trasformazione, che acquistano i risultati per la loro implementazione nei processi produttivi o per la produzione di prodotti innovativi. In questo modello, il trasferimento tecnologico può avvenire tra imprese di servizi ed imprese di trasformazione facenti capo ad uno stesso Gruppo o tra imprese di vendita e di acquisto indipendenti;
- *i modelli di trasferimento tecnologico "a distanza"*, caratterizzati da metodologie di accesso alle innovazioni o di esportazione di queste, "senza muoversi da casa", finalizzati, cioè, ad azzerare il vincolo della distanza;
- *i modelli di trasferimento "integrati"*, caratterizzati, sin dalla fase iniziale dell'avvio dei progetti, da alti livelli di integrazione tra strutture di ricerca ed

imprese di utilizzazione dei risultati.

L'integrazione viene formalmente determinata mediante la costituzione:

- di Associazioni Temporanee di Scopo (ATS);
- e/o di Consorzi tra Strutture di Ricerca ed Imprese;
- e/o Joint venture e, secondo la più recente legislazione, da Reti di Imprese, sanciti da veri e propri contratti di collaborazione.

Si ritiene che i modelli di trasferimento integrati siano quelli più coerenti rispetto all'obiettivo di garantire condizioni di successo al trasferimento industriale.

I modelli di trasferimento, finora sinteticamente descritti, sono caratterizzati dalla circostanza comune che "i decisori" dei processi di trasferimento sono generalmente collocati nelle varie fasi di costruzione dell'offerta di prodotti innovativi (centri di ricerca, imprese di produzione primaria e/o secondaria e/o terziaria, soggetti politico-istituzionali), piuttosto che nelle fasi di organizzazione e decisione del consumo o, in altri termini, nelle fasi in cui si esplicita la domanda.

Si ritiene, in altri termini, che una maggiore organizzazione dei processi conoscitivi e decisionali non solo tra gli operatori dell'offerta ma anche tra gli operatori della domanda (consumatori e loro associazioni) sia da considerare fattore strategico in grado di favorire più intense relazioni domanda-offerta e maggiore protagonismo dei consumatori, che da destinatari passivi possono assumere ruolo di soggetti attivi nel riconoscimento dei prodotti innovativi, nella loro identificazione sui mercati (concettualizzazione) e nel loro apprezzamento.

Si ritiene che i modelli di trasferimento integrati siano quelli più coerenti rispetto all'obiettivo di garantire condizioni di successo al trasferimento industriale.

Spazio Aperto
Ottobre 2011

Periodico della
Territorio s.p.a.

Direttore Responsabile
Raffaele Paradiso

Direzione, redazione e stampa
Via Di Giura - Centro Direzionale
85100 Potenza
Tel 0971-441404
Fax 0971-51852

Registrazione
Registro Stampa n. 403/10
Registro della Volontaria Giurisdizione n. 365/10
presso il Tribunale di Potenza