

segue da pagina 25

pio arriva dal parco milanese legato all'istituto scientifico universitario dell'ospedale San Raffaele. Che conta: 66 brevetti registrati, 3 newco e 400 addetti. Ci sono poi strutture interamente pubbliche, come il Parco Polaris, situato all'interno del distretto della Biomedicina di Cagliari-Pula. Un parco che ospita ben 30 aziende (14 delle quali biotech) e che, dal 2005 in poi, riceverà finanziamenti per circa 60 milioni di euro. Fin qui i numeri. Ma il modello funziona o no? «Siamo molto soddisfatti della nostra esperienza di giovane parco. I vecchi steccati tra industria e università - spiega il direttore di Polaris, Francesco Marcheschi - stanno cadendo. Gli ingredienti sono oggettivamente importanti e facilmente riproducibili». I riconoscimenti non mancano. A breve il parco di Pula, che ha una particolare vocazione per la bioinformatica applicata alla biomedicina, conterà tra le «sue» aziende anche una società svedese e una tedesca. «Il modello comunitario - continua Marcheschi - ovvero la vicinanza fisica tra aziende e università è stata determinante. La trasversalità è stimolante e apre nuovi scenari». Fare sistema, insomma. Un'esigenza primaria anche per il Canavese, che in aggiunta ai fondi regionali e comunitari, si finanzia grazie a una società di Venture Capital creata *ad hoc*, la Eprogen. E coinvolge i ricercatori nell'azionariato delle newco. «In Italia - sottolinea Conicella - ci sono varie strutture, tutte diverse e complementari. Dobbiamo fare massa critica, altrimenti i cinesi ci invaderanno anche con l'alta tecnologia:

la loro ricerca costa l'80% in meno della nostra». Le premesse sembrano buone, ma c'è chi non si entusiasma. «Sono diventato scettico», dice Luigi Orsenigo, docente di Economia industriale all'Università di Brescia e vicedirettore del Cespri della Bocconi di Milano. «C'è troppa enfasi sui meccanismi che favoriscono le conoscenze, invece che sulla loro creazione. Un parco funziona se si fa ricerca. E mi sembra che questo nel nostro Paese succeda ancora troppo poco - continua Orsenigo - Queste strutture rischiano di diventare delle cattedrali nel deserto se vengono concepite come meccanismi di utilizzo e commercializzazione di una ricerca che ancora non c'è».

L'OPINIONE

La ricerca non è di serie B ma bisogna crederci di più

DARIO BIANCHI E MARCO BOTTARO*

L'acquisto di Vicuron da parte di Pfizer mostra pregi e difetti del sistema biofarmaceutico italiano. Si potrebbe pensare che un 78% di premio, sopra il valore azionario medio della Vicuron, sia un valore elevato, soprattutto per chi aveva investito tra i 10 e

16 dollari per azione. Ma per gli addetti, è un prezzo ragionevole. Se non a sconto. Il potenziale di vendita dei suoi prodotti, infatti, può raggiungere i 2-3 miliardi di dollari all'anno. L'affare Vicuron, comunque, mostra come in Italia esistano competenze di alto livello (e appetibili all'estero) per sviluppare prodotti e lavoro qualificato. Solo per rimanere nel settore degli antibiotici, ricordiamo che abbiamo contribuito in modo fondamentale allo sviluppo di farmaci come la rifampicina (che ha debellato la tubercolosi nei paesi avanzati) o l'adriamicina (capostipite di tutti gli antitumorali). Tutto questo è *prodotto italiano* che, però, non siamo riusciti a trasformare in valore aggiunto, semplicemente per mancanza di una visione complessiva e pragmatica delle nostre potenzialità. E sì che il successo di aziende come Sigma-Tau, Recordati, Giuliani, Chiesi e altre, insegna che è possibile sviluppare aziende indipendenti a livello internazionale, utilizzando competenza ed esperienza scientifica e finanziaria italiana. In un settore (il farmaceutico e le biotecnologie) che, è bene dirlo una volta per tutte, è trainante per l'economia. Nel nostro Paese possiamo contare su un'ottima formazione scientifica e un'attitudine alla creatività imprenditoriale unica al mondo. Le storie di centinaia di uomini quali Renato Dulbecco e Napoleone Ferrara sono significative e guardate con grande rispetto. Ovunque. Cosa serve, dunque, per progredire? Innanzitutto crederci. Sappiamo bene che gli investimenti privati nel settore sono molto deboli, ma non mancano segnali positivi. Sappiamo altrettanto bene che i fondi pubblici sono limitati e, nel migliore dei casi, erogati a pioggia. Ma sono, comunque, una risorsa preziosa da incanalare nella giusta direzione. Quindi, i privati devono favorire il più possibile l'incentivazione fiscale agli investimenti in ricerca e sviluppo ma, allo stesso tempo, esigere la formazione di una classe manageriale specifica in grado di governare lo sviluppo. I fondi pubblici, invece, devono essere erogati sulla base di principi meritocratici secondo linee guida che corrispondano a una visione strategica, partendo dai settori di eccellenza già esistenti. In entrambi i casi è necessario mobilitare forze professionali, indipendenti, che stabiliscano criteri oggettivi, condivisibili e poco burocratici per misurare i progressi al fine di concedere gli incentivi in base al merito. E poi ancora: favorire la formazione manageriale, l'alfabetizzazione finanziaria specifica del settore, incentivare e promuovere competenze e strumenti di legge e di finanza dedicati al capitale di rischio in questo settore. Al micro-cosmo di piccole società italiane che lavorano nel settore biotech, si sono recentemente aggiunte 6 nuove start-up nel Bioindustry Park Canavese e 3 nel Parco Tecnologico della Sardegna Polaris. Non vanno abbandonate: rappresentano il nostro presente e futuro da Paese libero e competitivo, che sa riconciliarsi anziché fuggire da se stesso.

*Capitalife

I numeri dei parchi biotech in Italia

I dati di quattro tra le maggiori cittadelle scientifiche del Paese

	Biocity Winch Bioparco Bresso (Mi)	Bioindustry Park Bioparco Canavese (To)	Consorzio Ventuno Polaris (Ca)	Bioparco San Raffaele (Mi)
Anno di fondazione	2001	1998	2003	1992
Aziende	7	22	30 (di cui 14 biotech)	7
Addetti	500	220	350	400
Newco	2 + 5 progetti	12	3	3
Brevetti registrati	nd	21	nd	66
Finanziamento	privato	misto	pubblico	misto
Giro affari 2004	nd	3,3 milioni di euro	nd	5 milioni di euro*

*solo per contratti di licenza e ricerca industriale

La ricetta giusta? La fa il software

ItWay con Ingegneria Biomedica S. Lucia studia una tecnologia per la somministrazione dei farmaci. E nel frattempo pensa alla Grecia. Farina: «È un mercato molto interessante»

MARIA GIARDINI

Comincia a dare i primi frutti l'ingresso di Ingegneria Biomedica Santa Lucia, società piacentina specializzata nella gestione di sistemi di tecnologia biomedica, nel capitale di ItWay. Le due aziende hanno avviato, insieme, la sperimentazione di un software per la somministrazione dei farmaci, evitando errori quali il sovradosaggio. «Si tratta di un progetto - precisa Andrea Farina presidente di ItWay - che permette di evitare rischi nella prescrizione dei medicinali, soprattutto in ambito ospedaliero». È una tecnologia che, se dovesse dare i risultati sperati, ridurrà in modo considerevole gli errori di prescrizioni all'interno di una struttura ospedaliera, con la conseguente razionalizzazione della spesa farmaceutica. «In Italia - aggiunge Farina - si stimano annualmente circa 7mila prescrizioni sbagliate». Per il momento questo tipo di software è in fase di sperimentazione presso strutture ospedaliere pilota in Francia. Ma già entro la fine dell'anno potrebbe essere esportato in Italia. «A oggi - aggiunge Farina - stiamo prendendo contatto con alcuni ospedali del Nord Italia». Ma non è solo strategia di prodotto. Tra i proget-

ti della società quotata all'MtaX di Borsa Italiana, infatti, c'è l'intenzione di sbarcare sul mercato greco. «Un paese - aggiunge il presidente - dove stimiamo che il mercato dell'Information Technology possa registrare nei prossimi anni tassi di crescita considerevoli». Il management di ItWay ha allo studio diversi dossier: l'obiettivo è l'acquisizione di una società. Il gruppo, in linea con la strategia d'espansione all'estero avviata alla fine del 2003, è peraltro già presente in Spagna (attraverso ItWay Iberica). E, recentemente, ha acquisito il ramo d'azienda della società francese Sof-

tway. Anche grazie a questa crescita per linee esterne, il management conta di arrivare, entro il 2007, a 35 milioni di euro di fatturato (18 milioni di euro nel 2004). E raggiungere 5,2 milioni di margine operativo lordo. Nell'ottica di potenziamento del gruppo a livello europeo rientra, poi, l'accordo di distribuzione siglato con Internet security systems (attivo nella sicurezza di Internet), già operativo in Italia. Ma che ora si estenderà anche in Spagna e Portogallo, con l'obiettivo di incrementare le quote di mercato attraverso l'offerta ai partner di soluzioni avanzate nel segmento dell'e-security. Sono prive di fondamento, invece, le voci di mercato che circolavano su un probabile interesse della società sugli asset del gruppo Algol. «Il business dell'azienda milanese - dice Farina - non ci interessa. Sono solo speculazioni di mercato». ItWay ha terminato il primo semestre del 2004-2005 (chiuso al 31 marzo 2005) con un valore della produzione a 43 milioni di euro, in progresso del 2% rispetto all'analogo periodo dell'esercizio precedente. Il 2005 secondo gli analisti di Twice dovrebbe chiudersi con un incremento del fatturato del 21%, per effetto della strategia di internazionalizzazione.

ItWay

Quotazione in euro

